الدار العربية للعلوم ناشرون
Arab Scientific Publishers, Inc.



التفكير الذي لا يُقهر

INVINCIBLE THINKING

ليس هناك شيء اسمه الهزيمة

المؤلف الذي احتلت كتبه المراتب الأولى في قوائم الكتب الأكثر مبيعاً حول العالم

ريوهو أوكاوا

القائد الروحي ومؤسس مجموعة «العلم السعيد»

RYUHO OKAWA



التفكير الذي لا يُقهر

INVINCIBLE THINKING

ليس هناك شيء اسمه الهزيمة

التفكير الذي لا يُقهر

INVINCIBLE THINKING

ليس هناك شيء اسمه الهزيمة

تأليف

ريوهو أوكاوا

Ryuho Okawa

ترجمة

عمر سعيد الأيوبي



الدار العربية للعلوم ناشرون ش.م.ل

Arab Scientific Publishers, Inc. S.A.L

يتضمن هذا الكتاب ترجمة الأصل الإنكليزي
Invincible Thinking
حقوق النشر العربية مرخّص بها قانونياً من الناشر
IRH Press Co., Ltd.
2-10-14 Akasaka, Minato-ku,
Tokyo, 107-0052, Japan
بمقتضى الاتفاق الخطي الموقّع بينه وبين الدار العربية للعلوم ناشرون، ش.م.ل.

Original Title: "Josho-Shikou"
First Published in Japan in 1995 by IRH Press Co., Ltd.

الطبعة الأولى: 1434 هـ - 2013 م

ردمك 978-614-01-0654-3



عين التينة، شارع المفتي توفيق خالد، بناية الريم
هاتف: 786233 - 785108 - 785107 (1-961+)
ص.ب: 5574-13 شوران - بيروت 1102-2050 - لبنان
فاكس: 786230 (1-961+) - البريد الإلكتروني: asp@asp.com.lb
الموقع على شبكة الإنترنت: http://www.asp.com.lb

التنضيد وفرز الألوان: **أبجد غرافيكس**، بيروت - هاتف 785107 (9611+)
الطباعة: **مطابع الدار العربية للعلوم**، بيروت - هاتف 786233 (9611+)

المحتويات

القسم الأول
مصدر القوّة التي لا تُقهر

القسم الثاني

إحداث تغيير شامل في طريقة تفكيرك

القسم الثالث

الحياة والانتصار

القسم الرابع

قوة التفكير الذي لا يقهر

مقدمة الطبعة الجديدة

يقدّم هذا الكتاب بأسلوب مبسط يسهل فهمه أفكاراً عن كيفية النجاح في الحياة. وقد باع منذ صدوره في سنة 1989 ما يزيد على مليوني نسخة في اليابان، وأصبح من الكتب المفضّلة في أوساط القادة في جميع المجالات، بما في ذلك السياسيين ومديري الشركات. وصدر مترجماً أيضاً، ما أتاح للقادة في جميع أنحاء العالم الاطلاع عليه وإدراك أفكاره. إن ديانة Happy Science التي أنشأها هي الديانة الأوسع انتشاراً في اليابان، وما زالت تنمو لتحتل مكانتها بين الديانات الكبرى في العالم.

غير أن العديد من البلدان تواجه اضطراباً سياسياً واقتصادياً متزايداً، ما يحدث قلقاً عظيماً لدى شعوبها. لذلك تحدوني الرغبة في تعميم رسالة هذا الكتاب الذي يبيّن أن ليس هناك ما يُعرف بالهزيمة، ويملأ الناس بالشجاعة والأمل.

يتوخّى هذا الكتاب تمكين القرّاء من أن يصبحوا قادة متميّزين، قادرين على تبيان المسار الصحيح للآخرين. التفكير الذي لا يقهر فلسفة تتيح للناس النجاح في جميع الظروف والأحوال. إنه منهجية تيسّر استخلاص العبر من النجاح والفشل على حد سواء، ومن ثم يحثّ على تطوير القيادة. إنه أسلوب لرسم مستقبلك في

جميع الظروف باستخدام مزيج من التفكير الإيجابي وتأمّل الذات.

ريوهو أوكاوا

المؤسس والرئيس التنفيذي

مجموعة Happy Science

المقدمة

التفكير الذي لا يقهر فلسفة تضمّ في ثناياها القدرة على تحقيق الانتصار في الحياة. وليس من مقاصده على الإطلاق الدعوة إلى أسلوب خُلّب لتحقيق النجاح. في هذا الكتاب أقدّم فلسفة تلائم الجميع، بغض النظر عن الجنس أو السن أو الجنسية. وأستطيع أن أضمن لك أن يُفتح أمامك درب النجاح بوضوح إذا قرأت هذا الكتاب إلى نهايته، سواء أكنت شاباً أم عجوزاً، رجلاً أم امرأة، وأياً تكن جنسيتك.

يمكن تشبيه الحياة بنفق يُحفر في جبل، ربما تصادف عقبات ناجمة عن الماء أو الصخر الصلد. لكنني أضع بين يديك هنا تفكيراً لا يُقهر يوفّر الديناميت الذي ينسف الصخر الصلد، ومِحفاراً يخرق جميع الحواجز ليمكّنك من تحقيق أهدافك.

إذا تمعّنت في هذا الكتاب وتذوّقته، واستمددت من فلسفته القوة، فستتمكّن من الإعلان بفخر أنك لن تعرف الفشل ثانية، بل النجاح فحسب.

ريوهو أوكاوا

المؤسس والرئيس التنفيذي

مجموعة Happy Science

القسم الأول

مصدر القوّة التي لا تُقهر



1: مصدر القوّة التي لا تُقهر

1. الصفات المطلوب توافرها في القائد

يحاول الناس باستمرار أن يعرفوا كيف ستتطوّر الأوقات التي يعيشون فيها. ويفكّرون في ما له قيمة حقيقية، والاتجاه الذي يسلكونه، ويسعون وراء من يقدّم لهم الأجوبة والتوجيه. لذا لكي تكون قائداً مميّزاً، يجب عليك أن تتحلّى بالقدرة على إرشاد الآخرين إلى الطريق الصحيح.

كثير من الأشخاص في هذا العالم يقفون حائرين لا يعرفون كيف يستخدمون قدراتهم ووقتهم وأموالهم على النحو الأمثل. وعلى القائد أن يكون قادراً على أن يشرح لهم اتجاهات المستقبل ويبيّن بإيجاز ودقّة ما يجب أن يفعلوه في الوقت الحاضر- هذه رسالة من يتحلّون بالإدراك حقاً. ما الذي عليك أن تفعله لتصبح قائداً؟ هذا هو موضوع هذا الكتاب.

ما الصفات الضرورية التي يجب أن يتحلّى بها القائد؟ أولاً، عليه أن يكون قادراً دائماً على استشراف المستقبل. عليه أن يتمكّن من التقدّم على الآخرين في الرؤية بخطوة أو اثنتين. الناس يعتبرون من يستطيع توقّع نتائج الأحداث أنه مميّز أو يمتلك قدرات استثنائية. ومثلما يستطيع الشخص الفاره الطول أن يرى أبعد مما يرى الجميع، يعتقد

الناس أن الشخص المتميّز قادر على رؤية الأمور بوضوح بسبب عظمة صفاته أو لأنه يمتلك قدرات روحانية. وهكذا فإن المحيطين بمن يمتلك هذه الصفات يُجذبون بالتدريج نحو شخصيته الغامضة وينقادون إليه راغبين.

قلت إن القدرة على استشراف المستقبل شرط مسبق من شروط القيادة، لكنه لا يكفي وحده. إذا تنبّأت باحتمال الفشل أو قدّمت أمثلة فقط على انعدام النجاح، فسينفضّ الناس من حولك بسرعة على الرغم من اعتبارك قائداً في البداية.

يجتمع كثير من الأشخاص حول Happy Science، التي أرأسها، وأعتقد أن ذلك يرجع إلى أنهم يرجون الخير من وراء ذلك. فالناس لا يحتشدون في مركب يشعرون بأنه سيغرق. إنهم يتوقّعون الخروج بشيء نافع إذا انضموا إلى حركتنا وارتضوا أن يكونوا جزءاً منها. لذا فإن الشرط المسبق الثاني لتكون قائداً هو القدرة على جعل الناس يتوقّعون مستقبلاً مشرقاً إذا اتبعوك وحافظوا على قربهم منك.

لا يكفي التمتّع بالقدرة على فتح آفاق مستقبل مشرق فحسب، وإنما يجب أن يكون لديك إنجازات سابقة كافية لإقناع الآخرين بموقفك، وذلك هو الشرط المسبق الثالث للقيادة. لكن لا ضرورة لأن تكون هذه الإنجازات سلسلة متواصلة من مكافآت التميّز الاستثنائية. فالناس، بصرف النظر عن طبيعة حياتك، يتطلّعون إلى طريقة تغلّبك على الصعاب التي تواجهك ويجدون فيها الخصائص المميّزة للقيادة.

إذا تمعّنت في حياة الشخصيات التاريخية، تلاحظ أن قلّة قليلة منهم كانوا محظوظين في نشأتهم. وحتى لو تمتعوا بنعمة الولادة في ظروف مواتية، فإن حظوظهم كانت تنقلب دائماً في مرحلة ما ويعانون من

انتكاسة حادّة أو يواجهون محنة شديدة. لم يولد هؤلاء الأشخاص في رغد من العيش عادة، لكنهم اكتسبوا قوة عظيمة بالتغلّب على العقبات التي واجهتهم في حياتهم ببذل الجهد. ويجد الآخرون قوة لا توصف في المرونة التي تحلّى بها مثل هؤلاء الأشخاص.

لقد أشرت حتى الآن إلى ثلاث صفات مطلوبة في القائد. وفي هذا الكتاب سأقدم "التفكير الذي لا يُقهر"، وهو فلسفة لا مندوحة عنها للقادة في هذا العصر: يمكنك دائماً أن تجد ما هو إيجابي وتحوّل جميع الأوضاع لصالحك، بصرف النظر عما يحدث في حياتك. إذا مارست هذه الفلسفة، ستقتنع أن ليس ثمة ما يدعى أزمة أو شدّة وإنما سلسلة متواصلة من الفرص.

2. تأمل الذات يخلق القادة

ربما تحلم في كيف ستكون عليه الحال إذا تحقّقت جميع رغباتك وفُتحت أمامك الدروب بسهولة ويُسر. لكنك في الواقع تتعلّم المزيد من اختبار تقلّبات الحياة. خذ الصحة على سبيل المثال. بعض الأشخاص يتمتّعون بالقوة والحيوية دائماً، وربما نادراً ما يفكّرون في وضعهم الصحي. لكن لو سألت إذا كان المرض، باعتباره نقيضاً للعافية، يجلب التعاسة فقط، فستجد أن الجواب غير سلبي بالقدر الذي قد تتخيّله.

لماذا يمرض الناس بين الحين والآخر؟ هناك دائماً مرحلة مبكّرة، أو فترة أولية قبل أن يمرضوا، يدركون فيها أعراض وجود خلل ما. يشعرون بألم في جسدهم، أو بأنهم ليسوا على ما يرام، أو لا يستطيعون العمل على النحو المعتاد. وتلك إلى حدٍّ طريقة الطبيعة في الإبلاغ عن ضرورة التوقّف والراحة. عندما يأخذ الناس العافية باعتبارها أمراً

مسلّماً به، فإنهم لا يعرفون كيف يرتاحون ما لم يصبهم المرض.

عندما توشك أن تستنفد طاقتك من الكدّ في العمل، يُتفق في بعض الأحيان أن تُمنح راحة مؤقّتة عن طريق الإصابة بالمرض، لذا تتمكّن من أن تحيا فسحة العمر بأكمله وتنجز رسالتك. وهكذا تقوى حياتك نتيجة المرض، فلو لم تمرض لاستنفدت طاقتك وغادرت هذا العالم قبل الأوان. إذاً لتجنّب ذلك، تنهار صحتك وتُجبر على الخضوع لفترة من النقاهة واسترداد العافية.

ما أهمية فترة التماثل للشفاء؟ إنها ليست مجرد فترة من الراحة البدنية، وإنما وقت تتفحّص فيه ذاتك وتنظر بهدوء في نفسك الداخلية. عندما تستغرق في الأحداث الخارجية ولا تهتم إلا بالنتائج، فإنك تميل إلى إغفال النظر في داخلك.

لتسهيل فهم ذلك، دعونا نأخذ مثال رجل يعمل في إدارة المبيعات في شركة ما. عندما تكون الأعمال في ازدهار ويجتذب كثيراً من الحسابات الجديدة والعملاء الجدد، هل يكون لديه الوقت للتأمل في نفسه بروية وأناة؟ الجواب لا في معظم الحالات. كل ما يفكّر فيه هو اجتياز كل حالة عند نشوئها.

إذا حدّد لنفسه هدف بيع خمس عشرة سيارة في الشهر، فإنه سيسرّ إذا ما حقّق ذلك. وسيشعر برضا كبير عن أدائه، وربما يحدّد هدف بيع ثماني عشرة مركبة في الشهر التالي. غير أن مثل هؤلاء الأشخاص الذين يركّزون على النتائج فقط، وتنشغل عقولهم دائماً في محيطهم الخارجي، يواجهون النكسات في نهاية المطاف. وسبب ذلك أنهم ينسون في معظم الحالات التفكير في العملاء، وهل هم راضون فعلاً عن مشترياتهم.

عندما تكون الأمور على ما يرام، يميل الناس إلى الانشغال بما يرضيهم ويسرّهم ويستبعدون أي شيء آخر. وبعبارة أخرى، ينسون التفكير في مشاعر الآخرين. البيع الجيد بالمعنى الحقيقي هو البيع الذي يستمرّ في تحقيق البهجة حتى بعد إنجاز المعاملة. بالمقابل، إذا اهتم رجل المبيعات بالأرقام والنتائج فقط بدلاً من المُنتَج نفسه، فإنه لن يعرف إذا كان العملاء نادمين على مشترياهم ويشعرون بالاستياء.

عندما يجهد مثل هؤلاء الأشخاص لإحراز النجاح في مجتمع شديد التنافسية، فإنه لا يسعهم الاهتمام كثيراً بشأن الآخرين. لذا يعتمدون موقفاً إيجابياً زائفاً ويحكمون على كل شيء وفقاً للنتائج. وثمة عدد غير قليل من الأشخاص الذين يعتقدون أنهم مقبلون على تحقيق النجاح دون أن يدركوا أنهم يعيشون حياة زائفة. هؤلاء الأشخاص لن يحقّقوا مكانة عظيمة ما لم يشهدوا نكسات في مرحلة من مراحل العمر. ربما تحدث النكسة في العمل أو ربما تظهر على شكل مرض.

تقدّم لك الطبيعة دائماً فرصاً لتأمّل الذات. وعندما يحدث ذلك، تصبح عادة شديد التفكير في مشاعرك الداخلية، وهذا الوقت مهمّ جداً للروح. ومن لا ينظرون البتة في أعماق نفسهم الداخلية أو يدرسون أنفسهم بعمق لا يمكن أن يصبحوا قادة حقيقيين.

3. التجارب ضرورية للنموّ الروحي

نعود إلى مثال رجل المبيعات، دعونا نتخيّل أن سجل مبيعاته استمرّ في الارتفاع من دون أن يقيم أي اعتبار للآخرين حتى أصبح البائع الأول في الشركة، فكوفئ بترقيته إلى وظيفة مدير المبيعات. لقد

كان يعمل حتى الآن بقدراته ويقيَّم بناء على نتائجه. لكنه أصبح الآن مدير إدارة المبيعات، فماذا عمّن يعملون تحت إدارته؟

سيحاول أن يجعل موظفيه يعتمدون أساليبه، أي أنّ التعليمات الوحيدة التي سيوجّهها لهم هي أهداف المبيعات وكم عدد السيارات التي يجب أن يبيعوها كل شهر. فإذا لم يتمكّنوا من تحقيق أهدافه، سيعتبرهم غير قادرين على أداء العمل وينظر إليهم باعتبارهم عبئاً على الشركة. لكن إذا نجحوا، سيقيّمهم بأنهم عمال أكفاء. وذلك هو المعيار الوحيد الذي يقيّم به موظفيه.

عند الاطلاع على سجلات مبيعاتهم، سيتزايد إحباطه تدريجياً لأنهم لا يستطيعون أن يبيعوا أكثر من ثلاث إلى خمس سيارات في الشهر، على الرغم من أنه واثق أنّ في استطاعته أن يبيع خمس عشرة سيارة في الشهر. المدير الكفء ينتحي بمرؤوسيه جانباً ويعلّمهم كيف يستطيعون الفوز بمزيد من الطلبات، لكن هذا النوع من المدير سيعمد إلى تحقيق المبيعات بنفسه. لذا يتجاوز مرؤوسيه ويتصل بالعملاء أو بمديري الشركات الأخرى مباشرة لعقد الاتفاقات. وسيتزايد انعدام ثقة المرؤوسين المعنيين بعملهم وسيقولون، "إذا كنت تريد أداء العمل بنفسك، فأهلاً وسهلاً". ونتيجة لذلك، لن يتطوّر المرؤوسون ليصبحوا بائعين كفوئين.

إن عدم اهتمام هذا المدير إلا بنجاحه الشخصي هو ما يدفعه إلى التصرّف على هذا النحو. ذلك جلّ ما تعلّمه، إذ إنه لم يفكّر في سيكولوجيا البشر قط. ولعله أدى عمله بأنانية وإقدام غير مرغوب فيه. لذا غالباً ما يميل الأشخاص الناجحون في إدارات المبيعات إلى أن يكونوا أنويين (من الأنا) وغير قادرين على تحليل الذات.

يُسرّ هذا النوع من الأشخاص في التدخّل من دون إذن الآخرين وأداء العمل، معتقداً أنه محبوب وأن الجميع صرحاء معه. غير أن الجميع في الواقع يعبّرون عن ارتياحهم ما إن يغادر المكتب. ولن يلاحظ هذا الشخص ذلك البتة، إذ ليس لدى أمثاله أي فكرة عن مقدار أنانيتهم، ويقدّمون عروض البيع معتقدين اعتقاداً راسخاً أن الجميع أصدقاء لهم. وهذه قصة شائعة جداً.

لن يتمكّن المرؤوسون الذين يتسمون بالحذر أو الحساسية من التصرّف بوقاحة مثل مديرهم. ولن يحذوا حذوه أو يتبعّوا تعليماته بشأن كيفية أداء عملهم، لذا سيستخدمون مهاراتهم ويلجؤون إلى قواهم الذاتية. على سبيل المثال، ربما يتخذون هواية ويستخدمونها موضوعاً للحوار للتقرّب من عملائهم، أو يبرزون اللطف باعتباره طريقة للترويج للمبيعات. غير أن مدير المبيعات سيجد مراقبة مثل هذا النهج أمراً محبطاً.

يحتاج مثل هؤلاء المديرين للمبيعات إلى إراحة أرواحهم في مرحلة من المراحل، ويلزمهم بعض الوقت للشفاء. ولن يتمكّنوا من فهم مشاعر الآخرين إلا عندما يُبتلون بمصيبة أو يصابون بمكروه. وغالباً ما يعتقدون أن الشركة لا تستغني عنهم ويظنّون أن الأعمال لن تنجز من دون وجودهم. لكن عندما يمرضون ويكتشفون أن الأمور سارت بسلاسة في أثناء غيابهم، يصابون بالصدمة. وتأتي الطامة الكبرى عندما يزورهم زملاؤهم في المستشفى ويقولون، "كل شيء على ما يرام في المكتب، لذا لا تهتمّوا لأمر العمل". إن لمثل هذه المواساة وقعاً أليماً جداً على هؤلاء الأشخاص، لأنهم يأملون في الواقع أن يأتي زملاؤهم ويرجوهم أن يعودوا بسرعة كي ترجع الأمور إلى نصابها ثانية.

هذا النوع من التجارب يحطّم واقعهم، ويظهرهم كأنهم مهرّجون، حيث يختفي الجمهور بأكمله بينما هم مستغرقون تماماً في أداء رقصتهم تحت الأضواء الكاشفة من دون أن يلاحظوا ذلك. يحتاج مثل هؤلاء إلى المرور في محنة، وتلك ليست خطوة إلى الوراء بل تجربة ضرورية لهم إذا كانوا يريدون تحقيق مكانة أعظم.

4. تعلّم قدر ما تستطيع من المحنة

عندما يبدأ الأشخاص الأكفاء وظيفة جديدة، فإنهم يبذلون قصارى جهدهم في محاولة لإثبات حسن أدائهم لأعمالهم. هذا السلوك مناقض "للحب الذي يعطي"، كما تدعو مؤسستنا. إنه "الحب الذي يأخذ"، حبٌّ يتوق إلى المديح. من يتصرّفون على هذا النحو يتطلّعون إلى كسب إعجاب الآخرين، ويبذلون المزيد من الجهد إذا لم ينالوه. والعجيب أنهم كلما بذلوا مزيداً من الجهد، استقبلهم المحيطون بهم بمزيد من الجفاء. فيصعب عليهم تفهّم ذلك. ولعلك أنت أيضاً واجهت تجربة مماثلة، حيث كلما اجتهدت أكثر قلّ التقدير الذي تحظى به.

هؤلاء الأشخاص ذوو اللهفة المفرطة يدركون في نهاية المطاف أنهم كانوا يأخذون الحب في واقع الأمر. عندما ترى من يجتهد لكسب المديح والتقدير، تشعر بأن هناك ما يستنزف منك عندما تكيل المديح. وعندما تمتدح من يحاول جاهداً كسب المديح، تشعر بأنك تفقد شيئاً ما.

ربما يمكنك بسهولة أن تحدّد من الأشخاص المحيطين بك يتصرّف كأنه يريد الحصول على المديح. هل هناك من بين أقربائك أو زملائك من تشعر أنه يرغب سراً في نيل التقدير أو المديح؟ إنهم عادة الأشخاص

أنفسهم الذين تجد أن من الصعب الثناء عليهم، لذا يبذلون مزيداً من الجهد. وتستمرّ هذه الحلقة المفرغة إلى أن يبدأ الآخرون بالإشارة إليهم بأنهم متفاخرون، وهنا تبدأ المعضلة. يشعر هؤلاء بخيبة الأمل إذ لا يقدّر أحد جهودهم مع أنهم يبذلون قصارى جهدهم. وبعد ذلك ينتابهم الشعور بأن العالم ظالم، ومليء بمن لا يقدّرون جهود الآخرين.

عندما تسعى جاهداً في الواقع لنيل التقدير، فإنك لا تستطيع أن تشاهد حسنات الآخرين. وعندما تهتم فقط بالحصول على التقدير مقابل جهودك، فإنك تميل إلى الاعتقاد بأن الآخرين موجودون لمساندتك فحسب. بعبارة أخرى، إن من يهتمون بنجاحهم فقط لا يجلبون السعادة للآخرين. الناس حسّاسون جداً، إذا لم يشعروا بالسعادة عندما يكونون مع مثل هذا النوع من الأشخاص، فإنهم سيتجنّبونهم. ثم سيبدؤون بالانتقاد، ويصبحون عدائيين ويذكرون مساوئ من يطلبون المديح. وهكذا يتزايد الوضع سوءاً، ويصبح نقيض ما يأملونه.

لذا لا تنظر إلى الأمور نظرة سلبية، حتى إذا عانيت من نكسة في العمل أو عاكستك الظروف. فذلك يوفّر لك الفرصة لتقوية روحك، ويسمح لك في الوقت نفسه بفهم الآخرين فهماً معمّقاً. ربما كنت لا تهتمّ إلا بنفسك لدرجة الاعتقاد بأن الشركة تعجز عن العمل من دونك، لكنك سترى في الواقع أن الأمور تسير على ما يرام حتى في غيابك. وهكذا يعمل العالم للأسف.

إذا تنحّى أحد جانباً في عالم الأعمال، فسيكون هناك دائماً من يحل محلّه. بل إن الرئيس، الذي يُعتقد أن لا غنى عنه في الغالب، سرعان ما يجد أن هناك من سيظهر ليشغل موقعه. بعبارة أخرى، العمل في المكتب لا يؤدّيه شخص واحد فقط وإنما هو نتيجة الجهد الجماعي

للموظفين. وعليك ألا تنسى البتة أنك تستطيع إظهار قدراتك بسبب جهود الآخرين.

لذلك إذا كنت في غمرة انتكاسة أو شدّة، فانظر في طريقة عيشك في السنوات القليلة الأخيرة أو العقود القليلة الماضية. فكّر ملياً هل سمحتَ لحياتك بفقدان التوازن، أو هل فكّرت في الحصول على التقدير لنفسك فحسب ونسيت الاعتراف بفضل الآخرين في ما فعلوا. أود في ما يلي إمعان النظر في ذلك.

من المهمّ جداً أن تكون قادراً على التأمّل في نفسك بهذه الطريقة. وثمة مناسبات عديدة في الحياة أتيحت لك فيها فرصة للنموّ والتقدّم، ولا شك في أن من يشعّون نوراً حقيقياً تمكّنوا من التغلّب على الصعاب في الماضي. إن من تغلّبوا على المصاعب وتمكّنوا من تحويلها إلى قوّة يضيئون من داخلهم، في حين أن من سمحوا للشدائد بأن تجرفهم يعيشون في الظلّ على الدوام ولا يصدرون إلا العتمة. المصاعب لن تدوم طويلاً بصرف النظر عن الصعوبة التي تواجهها، لذلك من الضروري أن تستغلّ الفرصة التي تتيحها وتتعلّم جميع الدروس التي تعرضها.

5. لا تعش حياة الأعذار والمبرّرات

عندما تواجه محنة، احرص على عدم السماح لنفسك بالشعور بأنك الشخص الوحيد الذي يجد نفسه في مثل هذه الظروف. والأمر نفسه ينطبق على المرضى، ومن يواجهون انتكاسة أو إخفاقاً مرتبطاً بطموحاتهم. فالناس يميلون إلى الشعور بأنهم الوحيدون الذين يواجهون مثل هذه الظروف.

عندما تحل الشدّة، افتح عينيك وقلبك، وانظر إلى الناس من حولك. وستدرك أن الناجحين ليسوا فقط الأشخاص الذين عرفوا حسن الطالع دائماً. لا شك في أن من بينهم أشخاصاً عانوا من الفشل أو الشدائد، وبذلوا قصارى الجهد واستخدموا محنتهم بمثابة نقطة انطلاق لتحقيق النجاح.

حاول التفكير في عدد الأشخاص الآخرين المبتلين بمُصاب شبيه بمُصابك. هناك العديد من الأمراض، مثل مرض القلب والسرطان والعديد من العلل البدنية. وأياً تكن حالتك، فإنك لست الوحيد الذي يعاني من هذا المرض، وفي معظم الحالات هناك آخرون مصابون بالمرض نفسه.

كان فرانكلين د. روزفلت (1882-1945)، هو الرئيس الأميركي الشهير، حبيس كرسيّ متحرّك. والأشخاص الذين يتنقّلون على كرسي متحرّك يجدون صعوبة عادة في أن ينشطوا اجتماعياً، لكنه على الرغم من عجزه تمكّن من القيام بأعباء الرئاسة. وكان رجلاً عظيماً لأنه لم يعش حياة أعذار ومبرّرات، لكنه فعل ما شعر أن عليه أن يفعله. وكان مستعداً لبذل كل ما يستطيع للتغلّب على عجزه.

ثمة مثال آخر في الولايات المتحدة عن امرأة نجحت في بلوغ أحد أعلى المناصب في بلدها. لقد فقدت زوجها عندما كانت في مقتبل العمر، وتنكّر لها أبناؤها، ووقعت في براثن الفقر وأصيبت بمرض خطير. وعلى الرغم من ظروفها التعيسة، تمكّنت من الارتقاء إلى أحد أعلى المناصب في الحكومة.

مثل هؤلاء الأشخاص يستقون من الشدائد دروساً مهمة في الحياة. وثمة شيء مشترك بين جميع من تمكّنوا من ارتقاء مراتب عالية، لا

يطمح إليها الأشخاص العاديون البتة، انطلاقاً من أعماق المحن والشدائد. أود أو أوضح ما اكتشفته من دراسة أحوالهم. أولاً، أنهم لا يعزون المصاعب التي واجهوها إلى الآخرين. إنهم لا يلقون باللائمة على الآخرين البتة أو يتحسّرون على قدرهم لأنهم يدركون تماماً أن ذلك لن يجديهم نفعاً على الإطلاق. لذا الأمر الأساسي الأول ألا تلوم القدر أو الآخرين على أي مصاعب شخصية.

ثانياً، أنهم يتقبّلون أقدارهم، فلا يشتكون، "ليت ذلك لم يحدث قط". وبدلاً من ذلك يقبلون حظهم العاثر أو الضيق الذي اعترض طريقهم. وهم بذلك القبول يرونه واقعاً ويفكّرون في كيفية التغلّب عليه. إن لديهم الشجاعة والعزيمة التي تمكّنهم من قبول محنتهم باعتبارها من وقائع الحياة.

ثالثاً، أياً يكن نوع الشدّة التي يواجهونها، فإنهم سيستقون منها بعض الدروس على الدوام. ويسألون أنفسهم عن العبرة الصعبة التي يتعلّمونها ويبحثون حتى يجدون الإجابة. فيصبح الدرس الذي يتعلّمونه كنزاً لا يقدّر بثمن يظل ماثلاً في قلوبهم مدة طويلة من الزمن.

رابعاً، أنهم لا يحاولون البتة الاعتماد على مساندة الآخرين. وأياً تكن المعوّقات فإنهم سيمشون الخطى التي كتبت عليهم بمفردهم، بروح حرة ومستقلة، ولن يتوانوا عن بذل الجهد لمساعدة أنفسهم. يتقبّلون مصيرهم وحالتهم الحاضرة كما هي، لكنهم لا يستكينوا لها بل يحاولون التغلّب على مصاعبهم والاعتماد على قواهم الذاتية. وهذا شأن جميع الأشخاص غير العاديين.

إن من يسمحون لأنفسهم بالغرق في الإشفاق على النفس لن يحقّقوا العظمة البتة، وكثير منهم يستسلمون لإغراء هذا الغرق. وعندما

يلتمسون التعاطف من الغير يحبسون أنفسهم في حياة المحاولة المستمرّة لكسب الشفقة. ربما تمضي الأمور بسلاسة إلى أن تنقلب الظروف فجأة نحو الأسوأ، أو ربما تعاني فجأة من بعض العجز البدني أو المرض. لكن ما إن تنتهج فكرة الاعتماد على الآخرين لمساعدتك في تخطّي مصابك حتى تعتاد روحك الهزيمة. بدلاً من ذلك، تقبّل ما رمتك به الأقدار واعقد العزم على التغلّب عليه.

6. العزيمة وقوة الإرادة تفتحان الطريق

إن عزمك على التغلّب على ما رماك به القدر لا يعني أن عليك القيام بأمر عظيم. ما عليك إلا أن تفتح مساراً جديداً، وتبدأ بشيء في متناول يديك. اسأل نفسك ماذا تستطيع أن تفعل وما تستطيع تحقيقه في الوضع الحالي. إذا لم تستطع استخدام المواهب التي طوّرتها حتى الآن، ابحث عن قدرات أخرى لديك.

ما القدرات التي لديك والتي أبدى إخوانك أو أصدقاؤك أو معلّموك إعجابهم بها عندما كنت يافعاً؟ ربما يكون لديك قدرة خفية نسيت أنك تمتلكها. من الممكن أن تفتح مساراً نحو المستقبل بالعثور على قدرة لم تطوّرها إلى تمامها بعد.

أذكر أنني شاهدت فيلماً وثائقياً على التلفاز عن رجل ليس لديه يدين ويرسم بقدميه. كان يمسك بالفرشاة بين أصابع قدمه، وينتج لوحات ذات جودة مهنية عالية. إنه أمر مثير للإعجاب. كان يستطيع استخدام قدميه للقيام بأي شيء تقريباً، ما يظهر أننا قادرون إذا فقدنا أيدينا على تطوير أقدامنا إلى حدّ أن تصبح بديلة لها. وذلك مثال من الحياة الواقعية عن شخص بذل مجهوداً عظيماً.

كثير من الأشخاص يتوقّفون عن القيام بأي جهد لمساعدة أنفسهم إذا فقدوا القدرة على استخدام أيديهم، ويطلبون من الآخرين العناية بهم ما تبقى من حياتهم. غير أن الرجل الذي شاهدته على التلفاز كان مختلفاً. لم يشأ الاعتماد على الآخرين، فتمكّن من استخدام ما تبقى له ليشق طريقه إلى الأمام بهمة وعزم. كان يحب الرسم، فقرّر استخدام قدميه للقيام بذلك وبدأ في ممارسته. في البداية لم يستطع تحقيق الكثير، لكن النتائج تحسّنت تدريجياً بتكرار المحاولة، إلى أن تمكّن في نهاية المطاف من رسم صور عالية الجودة.

باستطاعة من لا يمتلك يدين أن يصبح رسّاماً - تمكّن من استخدام قدميه للإمساك بالفرشاة وعصر الألوان من أنابيبها - وينتج فناً حقيقياً. إذا كان ذلك ممكناً، فلا شك في أن في وسع الأشخاص الذين لا يعانون من العجز البدني تحقيق أي شيء يعتزمون القيام به. لعلك حصلت على تعليم بفضل دعم والديك أو من تعهّدك بالرعاية، وإذا كنت تتمتّع بالصحة فليس هناك من سبب يحول دون أن تتمكّن من تحقيق أي شيء تضعه نصب عينيك.

يوجد اليوم في المؤسسات التعليمية الكثير من المقرّرات المختلفة التي تعرض مختلف أنواع المؤهلات والمهارات وتساعد الطلاب في تحقيق أهدافهم. الناس يحبّون اختلاق الأعذار والقول، "لا أستطيع فعل أي شيء في ظروفي الراهنة"، أو "ليس لدي أي موهبة"، لكنهم إذا أرادوا حقاً إنجاز أمر ما، فسيكون في وسعهم الحصول على المؤهلات التي يحتاجون إليها للتقدّم نحو هدفهم. والسبب الوحيد لعدم تحقيقهم أي شيء أنهم لم يبذلوا الجهد الكافي أو يفتقرون إلى الإرادة للوصول إلى أهدافهم.

من المدهش أن الجهود التي يبذلها من يعانون من العجز وما يتكبّدونه من عناء لتحقيق أهدافهم تبدو أروع عندما تدرك ما الذي نجحوا في التغلّب عليه. لذا ماذا تفعل عندما تسمع عن ذوي احتياجات خاصة تمكّنوا من التقدّم على الرغم من الظروف المعاكسة؟ عليك أنت الذي تمتلك الطاقة والإمكانات أن تبذل مزيداً من الجهد، وتمنح المحبة لعدد أكبر من الأشخاص. وذلك ممكن بلا ريب. فكلما كانت ظروفك أيسر، تعاظمت الفرصة المتاحة أمامك لخدمة الآخرين. وأودّ أن أشدّد على أهمية أن تتذكر ذلك على الدوام.

7. استنبط الطرق التي تجعلك لا تقهر

أنا شخصياً لا أغفل عن أن فرصي في مساعدة الآخرين تتعاظم كلما تيسّرت ظروفي. لكنني أشعر في بعض الأحيان بوجود حدود مادية لمقدار ما أستطيع تحقيقه بالفعل، مع أنني اعتزم بذل مزيد من الجهد.

عندما أواجه هذه القيود، يمكنني أن أطبّق التفكير الذي لا يقهر. إذا كانت حدودي المادية تمنعني من تحقيق المزيد، فإن علي اللجوء إلى الحكمة. لذلك أستنبط باستمرار طرقاً جديدة لتحقيق المزيد. وذلك ما تستطيع أنت أن تفعله أيضاً. الإبداع، أو الابتكار والاكتشاف بعبارة أخرى، هو العنصر الحيوي للتفكير الذي لا يقهر. ويمكن القول إن تطوّر مؤسستنا قام على سلسلة من الابتكارات والاكتشافات الخلاّقة. وكلما واجهنا جداراً صلباً أو عنق زجاجة، لا نندفع إلى الأمام بتهوّر، بل نفكّر دائماً في الخطوة التالية.

ماذا يعني أن نخضع للقيود البدنية؟ يعني، في ضوء التفكير الذي لا يقهر، أن هناك حدوداً لدائرة أنشطتك، لذا من المهم استخدام الحكمة. عندما تواجه قيوداً في عملك مثلاً، فكّر أولاً في ما إذا كان هناك جزء من العمل لا يتعيّن عليك أن تؤدّيه بنفسك. هل يستطيع أحد آخر أن يؤدي جزءاً من العمل عوضاً عنك؟ هذا هو أحد النهج. النهج الآخر أن تدرّب الآخرين على أداء مهام محدّدة بدلاً منك. من المعتاد أن تطلب من أشخاص آخرين تولّي أقساماً من عمل لا تستطيع أداءه بنفسك، وبذلك تسهّل التطوّر العام للجميع.

هذه هي الطريقة التي اتبعها كونوسوك ماتسوشيتا (1894–1989)، رائد الأعمال الياباني البارز الذي أسس باناسونيك. لم يكن يتمتع بصحة جيدة، ولأنه لم يكن قادراً على القيام بكل شيء بنفسه، لم يكن أمامه بديل إلا أن يعهد ببعض العمل للآخرين. ونتيجة لذلك، طبّق في أوائل ثلاثينيات القرن العشرين نظاماً لتقسيم العمل، نظاماً إدارياً مستقلاً ذاتياً، لأول مرة في العالم. وغالباً ما يدرس هذا النظام في إدارة الأعمال اليوم، حيث تقسّم الشركة إلى عدد من الأقسام، ويكون لكل قسم مؤسسي إدارته الخاصة به. وبهذه الطريقة، بتفويض المسؤولية إلى مدير كل قسم، تدار كبريات الشركات بسلاسة.

إذا كانت الشركة تعمل بنظام إدارة من أعلى إلى أسفل، حيث يقرّر من يوجد في أعلى الهرم كل شيء، فيعني ذلك أن العملية بأكملها محدودة بقدرات هذا الشخص الوحيد. وعندما يصل ذلك الشخص إلى حدود قدراته، لا تستطيع الشركة تحقيق مزيد من التوسّع فيتوقّف تطوّرها. لكن في نظام الأقسام، يكون المسؤول عن كل قسم أشبه

برئيس شركة صغيرة، ويكون هيكل الشركة الكبيرة شبيهاً بتكتّل من الشركات. أتاح هذا النظام لماتسوشيتا تحقيق نتائج من المستحيل أن يحققها بمفرده.

أنشأ ماتسوشيتا هذا النظام بسبب قيوده البدنية، وأصبح معتَمداً الآن في جميع أنحاء العالم. هذا مثال جيد على التفكير الذي لا يقهر. لم يكن قادراً على القيام بكل شيء بمفرده لذا حوّل هذا الضعف إلى ميزة. ونتيجة لذلك، مُنح الآخرون فرصة القيام بالمزيد وبتلك الطريقة تمكّن ماتسوشيتا من إنشاء قوة عاملة تتميّز بالكفاءة. إذا كان مدير الشركة يؤدي كل شيء بنفسه، فلن يُمنح موظفوه الفرصة للتطوّر. لقد كان ماتسوشيتا يثق ثقة تامة بقدرة موظفيه على الوفاء بالمسؤوليات التي منحها لهم، فتركهم يتدبّرون أمور أعمالهم بأنفسهم. كان يعتقد بأن الجميع يمتلكون القدرات، وإذا ما أطلق لهم العنان فإنهم سيحقّقون شيئاً رائعاً. أدى ذلك إلى إنشاء شركة ضخمة تضمّ مئات الآلاف من الموظفين.

تكرّر الأمر نفسه عندما أنشأ مكاتب فرعية. فعندما قرّر ماتسوشيتا إنشاء فرع جديد على بعد نحو خمسمئة كيلومتر من المكتب الرئيسي، لم يكن في استطاعته أن يديره مباشرة. قال لشاب في العشرينيات من عمره، "لا أستطيع للأسف أن أركب القطار إلى هناك لمساعدتك، لذا عليك أن تتابع العمل من دوني". ثم أرسل الشاب لإدارة المكتب الجديد.

أدرك ماتسوشيتا من التجربة أن الثقة بالآخرين والسماح لهم بتدبّر أمورهم بأنفسهم، تطوّرهم وتجعلهم عمّالاً أكفاء. هذه سابقة يمكنك اتباعها، عليك ألا تدع حدودك الذاتية تقيّد عمل الكل وأنشطتهم. فما

يعتبره الناس حدوداً لا يعدو أن يكون مجرّد افتقار إلى الأفكار. الناس لا يفتقرون إلى القدرة على القيام بالعمل، وإنما يفتقرون إلى الابتكار والإبداع.

هذا ما أريدك أن تفكّر فيه. ربما تشعر الآن أنك في كامل لياقتك، لكن الأمور لا تبقى على هذا النحو إلى الأبد. عندما تبدو الأمور على غير ما يرام، عليك أن تتوقّف وتسأل نفسك إن كان هناك من سبل أخرى للتغلّب على الوضع بدلاً من الاستمرار في اتباع الطريقة القديمة. وكلما حاولت توسيع نطاق عملك، ستدرك أنك لن تستطيع القيام بكل شيء بنفسك وستحتاج إلى مساعدة الآخرين.

8. تجاوز الحدود الذاتية

لن تنمو الفكرة الجيدة إلا إذا تمكّنت من إيجاد من تعمل معه. لنفترض أنك تعمل في بيع السمك من عربة في الشوارع. إذا كنت قانعاً بالقيام بذلك فقط، فربما تمضي حياتك بأكملها بائعاً للسمك.

لكن إذا ما أجريت تحليلاً لعملك، فربما تكتشف طرقاً لاجتذاب مزيد من الناس إليك والشراء منك. وربما تدرك أنك إذا توجّهت إلى منطقة سكنية معيّنة بين الرابعة والخامسة عصراً، فستجد عدداً كبيراً من الزبائن. ويمكنك في تلك الساعة أن تكسب خمسة أضعاف ما تجنيه من البيع في أنحاء المدينة الأخرى. وعندما تدرك أن المبيعات المرتقبة في وقت ومكان محددين، فمن الطبيعي أن تتعمّد الذهاب إلى هناك كل يوم في الوقت المحدد.

ربما تتساءل بعد ذلك إذا كان هناك وقت آخر في النهار يرتفع فيه الطلب وتجد كثيراً من الأشخاص الذين يدركون عندما يصلون إلى

بيوهم أنهم نسوا احتياجاهم من المواد الغذائية. عندما تكتشف طلباً مرتقباً، فربما تبحث عن موقع ملائم لتفتح متجراً وتجد مكاناً يُقبل فيه الناس على شراء السمك في وقت محدد من المساء. وبهذه الطريقة تتمكّن من تحقيق مبيعات أعلى بكثير من المبيعات التي تحقّقها عندما تقود العربة بطريقة عشوائية، وتنتظر أن يأتي الناس للشراء منك.

بعد مدة من الوقت تصبح بحاجة إلى استخدام مساعد. فإن كنتما اثنين، يمكنك بيع المزيد من السمك في الفترة الزمنية نفسها. إذا توجّهت إلى مناطق سكنية يفد إليها الناس بأعداد كبيرة، فإنك لن تتمكّن من مجاراهم. فعليك تقديم الخدمة للزبائن، وجمع الحسابات، وإعطاء الناس بقية حساباهم. وإذا اضطروا للانتظار طويلاً، فسيتوقّفون عن القدوم إليك وسيشترون السمك من متاجر أخرى أو من السوبر ماركت بدلاً من ذلك. لكن إذا كان لديك مساعد، فستركّز على خدمة الزبائن فيما يجمع مساعدك الحسابات ويقبض النقود. وبتقسيم العمل على هذا النحو، تضاعف كفاءتك مرتين أو أكثر.

مع ارتفاع المبيعات، يمكنك استخدام مزيد من الأشخاص. ربما يكون لديك عربة واحدة فقط حتى هذه المرحلة، لكنك قد تشتري عربة ثانية وثالثة. وبمرور الوقت ترفع عدد البائعين في كل عربة، وتوسّع عملك وربما يصبح لديك خمس عربات.

عندما تعمل بمفردك، يكون بإمكانك شراء كميات صغيرة من السمك من سوق السمك كل يوم. لكن عندما ينمو عملك، ستتمكّن من الشراء بالجملة، ما يعني أنك ستتمكّن من الحصول على نوعية أفضل من السمك بأسعار منخفضة. ربما كان في وسعك أن تشتري عشرين أو ثلاثين سمكة اسقمري في اليوم عندما عملت بمفردك، لكن

عندما يتوسّع العمل فستشتري مئة سمكة اسقمري أو مئـتين أو حـتى خمسمئة سمكة، ما يجعلك في موقف موات للتفاوض مع المورّد وتخفيض السعر. وعندما تشتري السمك بأسعار أقل، فستتمكّن من بيعه بسعر أرخص يرضي زبائنك.

عندما تتوسّع المؤسسة، يصبح في إمكانها استخدام مزيد من الموظفين وتحسين خدماتها، ما يرضي مزيداً من الزبائن. وكلما كبرت، قلّت أسعار المبيع وارتفعت جودة المنتجات. وبهذه الطريقة يُسرّ الجميع، وتبدأ دورة إيجابية تتحسّن فيها الأمور فحسب. الشركات التي بدأت من الصفر ونمت بسرعة في فترة عشرين أو ثلاثين سنة، أو التي بدأها عاملان فقط ونمت ليصبح في عدادها آلاف الموظفين هي أمثلة على شركات استفادت من هذه الدورة الإيجابية.

الأمر بأكمله يتوقّف على قدرتك على اكتشاف الإمكانيات. من لا يستطيع تصوّر مختلف الاحتمالات يمضي ثلاثين أو أربعين عاماً في بيع السمك بمفرده. أما من يفكّر كثيراً في أفضل الأمكنة والأوقات لإنشاء متجر، وما الذي يحتاج إليه لإرضاء زبائنه، وكيف يستطيع تقديم خدمة أفضل لهم، فسيتطوّر ويستفيد من الدورة الإيجابية. وستمضي أمور هذه الشركات على ما يرام.

لذا تنجح شركة وتفشل شركة أخرى في مجال العمل نفسه. ثمة مكان دائماً تتشعّب عنده الطرق، وتتوقّف النتيجة على قدرتك على اكتشاف فرصة ما واستنباط وسيلة مبتكرة. إن ثمانين إلى تسعين بالمئة ممن لا يستطيعون تطوير مبيعاتهم يقيّدون أنشطة عملهم في حدود قدراتهم. ثمة أعمال اختصت بها عائلات منذ أجيال وبعضها لا همّ له إلا المحافظة على الوضع الراهن. لذا لن يتطوّر عملهم ما دام هذا هو موقفهم.

معظم المتاجر، مثل المقاهي ومحال السندويشات ومطاعم الهمبرغر، تبيع منتجات متماثلة الجودة تقريباً. لكن بعض هذه المتاجر تتطوّر إلى سلاسل منتشرة في جميع أنحاء البلد، وتبقى الأخرى متاجر محلية صغيرة.

ثمة أسباب محدّدة لهذه الاختلافات. والحقّ يقال إن المتاجر التي تتوسّع هي تلك التي تستخدم التفكير الخلاق لتحقيق ما يتجاوز قدرة شخص واحد فقط.

9. سرّان لتحقيق النجاح

ما أردت قوله في القسم السابق هو التالي: "ربما تشعر الآن أن ليس في وسعك التقدّم في الحياة، لكن هل السبب أنك تجهد بمفردك؟ ثمة حدّ لما يستطيع شخص واحد أن يحقّقه بمفرده، لذا إذا أردت حقاً أن تنجح في هذا العالم، يجب أن يكون هناك أشخاص آخرون إلى جانبك، يساندونك ويساعدونك". عليك أن تحصل على مساندة قدرة ما أمكن من الأشخاص الراغبين في المساعدة. وثمة سران أساسيان لتحقيق النجاح.

1) العثور على طلب

السر الأول أن تترقّب دائماً الأشياء التي يريدها الناس. عليك أن ترفع دائماً أجهزة الاستشعار لديك كي تكون حسّاساً تجاه ما يحتاج إليه الآخرون. الأعمال تبدأ حيثما يوجد طلب. والشركات التي تحقّق نمواً سريعاً يُنشئها على الدوام أشخاص استشعروا طلباً وشرعوا في تلبيته.

يوجد دائماً عمل حيثما يوجد طلب. إذا كنت تكدّ في العمل لكنك تواجه صعوبة في تحقيق الربح، فربما يرجع ذلك إلى عدم وجود طلب على ما تعرضه. على سبيل المثال، إذا كنت تدير مؤسسة تعليمية لا يلتحق بها كثير من الطلاب وتجد صعوبة متزايدة في الموازنة بين الإيرادات والمصروفات، فمن المرجّح ألا يكون الطلب كافياً وأنك لا تقدّم ما يريده الناس. والأمر نفسه ينطبق على أنواع الأعمال الأخرى. إذا لم تستطع تحقيق الربح، فربما يرجع ذلك إلى أن المنتج الذي تعرضه لا يلبّي الطلب المحلي.

ثمة كعكة يابانية تقليدية، تدعى إيماغاوا- ياكي، تحتوي على حشوة من عجينة الفاصوليا المحلاة، وقد بدأ أحد متاجر الكعك مؤخّراً في استحداث أنواع أخرى تحتوي على حشوات الكسترد والشوكولا وسواها. ونتيجة لذلك تفوّق هذا المتجر كثيراً وحقّق أرباحاً كبيرة. الكعكة اليابانية التقليدية بشكلها الأصلي وحشوة الفاصوليا المحلاة تستهوي المسنّين والأطفال فقط، لكن عندما بدأ المالك بصناعة الكعك بحشوات الكريما والشوكولا، بدأ الناس من الفئات العمرية الأخرى بشرائها أيضاً. وهكذا حقّق متجر الكعك نجاحاً كبيراً لأنه يلبّي احتياجات أعداد أكبر من الأشخاص.

يوضح المثال أعلاه أنه إذا كان هناك طلب على منتج معيّن، فثمة عمل يجب أداؤه. يستوي في ذلك إذا كنت تعمل لنفسك، أو لشركة، أو في المنزل. وبإمكانك حتى في المنزل أن تحاول اكتشاف احتياجات أسرتك. إذا كان هناك طلب، فثمة عمل مجدٍ يجب القيام به. ولذلك عليك أن تترقّب الطلب على الدوام.

2) التفكير في المزيد من التطوّر

بعد ذلك عليك النظر في ما إذا كان يمكن استخدام هذا الطلب بمثابة نقطة انطلاق لمساعدتك في تحقيق مزيد من التطوّر. فكّر دائماً في طرق تتيح لك الاستمرار في تطوير عملك. وإذا فعلت ذلك، ستفاجأ عندما تكتشف أن هناك العديد من الاحتمالات دائماً.

نعود إلى مثال المتجر الذي ابتكر الكعك بحشوة الكريما والشوكولا. بعد النجاح الأولي، لم يبتكر متجر الكعك أي منتجات جديدة. اقتنع المالك بنجاحه وتوقّف عن التفكير في تقديم كعكات جديدة، وكانت النتيجة الحدّ من المزيد من التطوّر. أصبح المالكون أسرى نجاحهم السابق وتوقّفوا عن البحث عن إمكانيات تطوير العمل. لكن كان يجدر بهم، بعد هذا النجاح، استخدام ما وصلوا إليه بمثابة نقطة انطلاق لتحقيق مزيد من النجاح. فمن الممكن دائماً التقدّم إلى المرحلة التالية.

10. القوة المالية تتيح التغلّب على المصاعب

على الرغم من أنك قد تعتقد أن معظم همومك نفسانية، فمن المفاجئ أن سبعين إلى ثمانين بالمئة من هذه الهموم يمكن حله بتحقيق الاستقرار الاقتصادي. وأستطيع أن أؤكّد لك أنك إذا استطعت كسب عشرة أضعاف دخلك الحالي، فسيختفي ثمانين بالمئة من همومك. وسيدهشك مقدار صحة هذا الأمر.

لنفترض أن إحدى الأسر تشكو من الشعور بالتعب دائماً. إذا بحثوا في سبب ذلك، فقد تكون الإجابة بسيطة جداً. ربما يكون السبب أنها تنتقل مسافات طويلة يومياً في رحلة الذهاب والإياب إلى البيت.

نظراً لأن الأسرة لا تمتلك كثيراً من المال، فقد اشترت منزلاً بعيداً عن المدينة، ما يحتّم عليها التنقّل مسافات طويلة يومياً. فلا عجب إذاً أن تشعر بالتعب طوال الوقت. لو كانت الأسرة تمتلك المال لاستطاعت إيجاد كثير من الحلول المختلفة. يمكنها أن تشتري سيارة، أو تستخدم سائقاً في تنقّلاتها. يمكن حلّ مثل هذا النوع من المشاكل بالمال فقط. لكن الشكوى تغلب على الأسرة بسبب الافتقار إلى المال.

ربما ينشأ أيضاً وضع صعب إذا مرض طفل أو والد، وهذه المشكلة يمكن حلّها أيضاً باستخدام أحد للمساعدة. ومن الهموم الأخرى التي يشترك فيها كثير من الأهل الشعور بأن أداء أبنائهم سيّئ في المدرسة، لكن ذلك يرجع في بعض الحالات إلى عدم حصول الأبناء على تعليم جيّد. لو كان لديهم مزيد من المال، لتمكّنوا من تسجيل أبنائهم في أحسن المدارس. لكن بما أنهم لا يستطيعون احتمال تكاليف ذلك، فربما لا يظهر أبناؤهم طاقاتهم الدراسية. لو كان لديهم مزيد من المال لتمكّن أولادهم وبناتهم من الالتحاق بمدارس أفضل.

في ضوء ذلك نجد أن معظم المشاكل المنزلية سببها مالي، وهو أمر تتضح صحته في السنين الأخيرة على وجه الخصوص. لذا بدلاً من القلق فحسب، عليك بذل الجهد لإيجاد البدائل والحلول لمشكلتك. إذا بدا أن مسيرتك الوظيفية وصلت إلى حالة من الجمود ولا يمكنك أن تتوقّع ارتفاع راتبك إلا عند ارتفاع الناتج المحلي الإجمالي، عليك عندئذ أن تتعلّم الرضا بما قُسم لك أو تحاول إيجاد طريقة لتحسين ظروفك.

لنفترض أنك متزوّج ومن غير المحتمل أن يرتفع أجرك على ما يبدو، ربما تجد أنت أو زوجك طريقة ما لكسب دخل ثانوي. ربما يكون لدى أحدكما موهبة يمكن استغلالها لتحسين الوضع. هناك

أشخاص ألّفوا كتباً في أوقات فراغهم، وفوجئوا أن كتبهم حقّقت مبيعات درّت عليهم أموالاً كثيرة. وهناك آخرون اكتشفوا أنهم يمتلكون مواهب لم يكونوا على علم بوجودها لديهم أو طوّروا بعض المهارات، وعاد عليهم ذلك بزيادة مفاجئة في دخلهم. فلا يمكن التكهّن بالطريق المؤدّي إلى الرخاء.

من المهم دائماً أن تسأل نفسك إذا كان هناك من طريقة يمكن أن تفتح أمامك مساراً جديداً. لا تعتبر أن الصعاب التي تواجهها حالياً لا يمكن التغلّب عليها، بل ترقّب دائماً الفرصة لتحقيق التقدّم وابتكار الأساليب الخلاقة للتغلّب على العقبات الكأداء. عليك ألا تسمح لنفسك بالانجراف مع التيارات المعاكسة، أو الاكتفاء بالشكوى من ضيق الحال. بدلاً من ذلك، حاول تقبّل الشدائد واستخدامها بمثابة نقطة انطلاق لإيجاد طرق للتقدّم وإحراز النجاح.

11. اكتشف الذات التي لا تقهر

هل يمكن أن تكون أنت من يضع حدوداً لقدراتك الذاتية؟ هل تسمح للماضي بأن يسيطر عليك؟ هل تتمسّك بالأفكار الثابتة أو الافتراضات التي لديك عن نفسك؟ إذا كان الأمر كذلك فمن المؤسف أنك ستعيش حياتك بأكملها وفقاً لهذه الأفكار الثابتة. ومن يضع الحدود لنفسه لن يتمكّن البتة من تجاوز تلك الحدود التي رسمها. من المهم دائماً أن تعتقد أن لديك القدرة على أن تصبح أفضل مما أنت عليه الآن. فقوّة الإرادة مهمة جداً، وهو من أوضحته مراراً وتكراراً كلما أتيحت لي الفرصة. "أنت مرآة لما تعتقد"، تلك حقيقة ثابتة لذا من المهم أن تزيد من استخدام قوة الإرادة من الآن فصاعداً.

ثمة وجه من وجوه قوّة الإرادة أريد التوقّف عنده. لقد تحدّثت عن الاستقرار المالي، وقلت عندما تواجه مشكلة تعود إلى قلة المال، عليك أن تبذل جهداً للتغلّب عليها. غير أن ثمة مشكلة أخرى يبدو أنها تزعج كثيراً من الأشخاص وهي عقدة النقص المرتبطة بالإنجازات التعليمية أو الخلفية التعليمية.

ربما هذا ما يزعجك الآن. ولعل عدم تمكّنك من الالتحاق بمدرسة أو جامعة معيّنة قبل عقود يستحوذ على تفكيرك، وربما عشت طوال حياتك مسكوناً بهذا الهاجس. هناك كثير من الأشخاص الذين لا تزال تقلقهم خلفيتهم التعليمية قبل عشرين أو ثلاثين سنة. لكن إذا كنت لا تزال تشعر بعقد نقص بعد مرور عشرين أو ثلاثين سنة، فمن الطبيعي أن يعتبر الآخرون خلفيتك التعليمية غير مرضية لأنك أنت تعتبرها كذلك.

هناك كثيرون في هذا العالم ممن تمكّنوا من النجاح في حياتهم على الرغم من أنهم لم يتلقوا تعليماً رسمياً بعد تخرّجهم في المدرسة الإعدادية. أنا واثق من أنهم لم يقولوا لأنفسهم، "لم أتمكّن من الالتحاق بالمدرسة الثانوية لأنني لا أمتلك الذكاء الكافي، لذا لا يسعني إلا القيام بالأعمال الوضيعة". في إحدى الشركات التجارية اليابانية العالمية الكبرى، ثمة رجل لم يتمكن من الالتحاق بالمدرسة الثانوية ومع ذلك أصبح في نهاية المطاف نائب رئيس الشركة المسؤول عن شؤونها المالية. لقد تمكّن من تحقيق هذا المنصب على الرغم من افتقاره إلى التعليم الرسمي، ما يعني أنه اضطر إلى بذل ضعفي أو ثلاثة أضعاف الجهد الذي يبذله الآخرون للتعويض عن نقص معرفته.

هناك أيضاً كثير من الأشخاص الذين يعانون من عقدة نقص لأنهم لم يتمكّنوا من الاستمرار في دراستهم الجامعية. ومن الشائع أن يشعر

الناس اليوم بعقدة من افتقارهم للمقدرة الفكرية. لكن إذا كان ما حدث قبل سنوات هو العذر الوحيد لفشلك اليوم، فلا يسعك عندئذ أن تشكو من الظلم. فالمهم هو ما استطعت القيام به وما حقّقته منذ ذلك الوقت.

يدرس معظم الناس أربع سنوات في الجامعة في المتوسّط، لذا فإن مقدار ما يمكن أن يتعلّموه في ذلك الوقت القصير محدود جداً، أياً يكن الجهد الذي يبذلونه في أثناء وجودهم هناك. إذا درست لمدة عشر سنوات، فستتمكّن من إتقان ما تعلّمه أحد آخر في أربع سنوات، حتى إذا كنت تجد التعلّم صعباً. وإذا لم تستطع استيعابه تماماً في عشر سنوات، فستتمكّن من ذلك في عشرين. ولا شك في أنك ستتقن أي موضوع إذا واصلت بذل الجهد لمدة عشرين سنة، بصرف النظر عن مقدار صعوبة التعلّم لديك.

لذا ما يهم هو كيف عشت منذ أن أنهيت تعليمك، وهل حقّقت النتائج التي تبعث في نفسك الثقة. يميل الناس إلى استخدام نقص التعليم بمثابة ذريعة في معظم الحالات. لكن لا بد من أن أشير إلى أن التعليم غير الكافي ليس موطن ضعفهم، وإنما بقاء تفكيرهم معلّقاً بالماضي.

إذا كنت منزعجاً وتشعر أن تعليمك لم يكن كافياً، فمن المهم جداً أن تبذل مزيداً من الجهد للتعويض عن ذلك، وأن تخصص الوقت اللازم للقيام بذلك. وستتمكّن من تحقيق هدفك في معظم الحالات إذا خصّصت لذلك ثلاثة أضعاف الوقت الذي يخصّصه الآخرون. إن كان هناك من يستطيع إنجاز شيء ما في سنتين أو ثلاث، فما من سبب على الإطلاق يحول دون تمكّنك من إنجازه في عشر سنوات. غير أن ما

يمنعك من تحقيق ذلك هو افتقارك إلى الاعتقاد الراسخ وعدم بذل الجهد.

يعاني الجميع من نوع من عقدة النقص. إذا عشت حياتك مستغرقاً في نقائصك، فمن المحتّم أن يجد الآخرون أنك تعاني من نوع من عقدة النقص. ولا يمكنك التخلّص من مشاعر النقص أو الدونية إلا عندما تبذل الجهد الكافي للتغلّب عليها. لذا آمل ألا تستخدم مثل هذه المشاعر بمثابة ذريعة.

يشترك من يفتقرون إلى التعليم الرسمي في خصيصة واحدة: يجدون صعوبة في الاستقراء واستيعاب الصورة بأكملها. ربما تتساءل عن سبب ذلك. الأمر عائد إلى أنهم يعملون في وظيفة متخصّصة واحدة بعد أن يتركوا المدرسة، أو يختبرون مجالاً واحداً من مجالات العمل فحسب. ولا يفكّرون إلا في اختصاصهم في كثير من الحالات. ونظراً لأن الفرصة لم تتح لهم لنيل تعليم عام أساسي، فسيجدون صعوبة في استيعاب المنظور الواسع. سيعجزون عن رؤية الصورة الكاملة لأنهم لم يتلقّوا تعليماً أساسياً، كأغصان الشجرة التي لا تستطيع النموّ من دون الجذع. هذا هو موطن ضعفهم.

إذا كنت قلقاً من أن ضعفك يكمن في الذكاء، عليك أولاً ألا تشكو من أن قدراتك محدودة. حاول بدلاً من ذلك أن تبذل جهداً في التعلّم، واعتماد منظور أكثر اتساعاً، واكتساب شيء من الفهم لمجموعة واسعة من الموضوعات. وعندما تتمكّن من فعل ذلك، فستجد أن ليس هناك ما يدعو إلى المعاناة من عقدة النقص هذه.

في مؤسسة Happy Science، لدينا الفرصة لتعلّم الحقيقة من خلال حلقات دراسية متعدّدة المستويات تتكوّن من ثلاثة مستويات من

الاختبارات، ولا تعكس نتائج هذه الاختبارات الخلفية التعليمية للمرء على الدوام. هناك أشخاص كثيرون جدّوا في الدراسة في المدرسة، لكنهم أصبحوا أقل فطنة بمرور الوقت. من ناحية أخرى، هناك العديدون الذين لا يبدون لامعين للوهلة الأولى، لكن يتبيّن أنهم متوقّدو الذكاء بعد ذلك. لا يدرك هؤلاء الأشخاص كيف تغيّروا في العشر أو العشرين سنة التي انقضت بعد تخرّجهم. لكن النتائج التي يحقّقونها تكشف كيف درّبوا أنفسهم على المستوى الفكري بعد التخرّج من المدرسة.

آمل مخلصاً في ألا تقيّد نفسك، وأعتقد تماماً أنك ستصبح صورة عما تعتقد. ادمج ذلك في حياتك اليوم وأظهر أفكارك ببذل الجهد اللازم. تقدّم بثبات، خطوة خطوة، كما لو أنك ترتقي درجات سلّم الواحدة تلو الأخرى. إذا واصلت ذلك فأضمن لك أن يُفتح الدرب أمامك، وأن تكتشف الذات التي لا تقهّر وتحقّق الانتصار على الدوام.



القسم الثاني

إحداث تغيير شامل في طريقة تفكيرك



2: إحداث تغيير شامل في طريقة تفكيرك

1. أهمية استحداث أفكار جديدة

في هذا الفصل، أتحدّث عن أهمية الطريقة التي نفكّر بها. ربما قرأت كتباً دينية أخرى في الماضي ولاحظت أن معظمها يميل إلى التركيز على ثنائية الخير والشرّ، والقلب الطيّب والقلب الخبيث، والأفكار الخيّرة والأفكار الشرّيرة، والأعمال الصالحة والأعمال الشرّيرة، وما إلى هنالك. تشترك جميع الأديان في الميل إلى هذه الثنائية، وعندما تتحدّث عن البشر تقسمهم إلى أخيار وأشرار، وتنبئهم أنهم سيذهبون إلى الجنّة أو النار عندما يموتون.

سرعان ما يدرك الناس، وبخاصة المهتمون بالمسائل الروحانية، الاختلاف بين الخير والشرّ ويميلون إلى التفكير بطريقة ثنائية. ونتيجة لذلك، يميلون إلى تقسيم كل شيء إلى أسود وأبيض. وبعضهم لا يشعر بالأمان إلا عندما يصنّف ما يحيط به، بما في ذلك البشر والظروف، إلى خير وشرّ. ومن المؤسف أنهم عندما ينظرون إلى العالم بهذه الطريقة، فربما يستبعدون أشياء تحتوي على إمكانات عظيمة. وتلك خسارة كبيرة.

دعونا نتصوّر، على سبيل المثال، أن كائنات قدمت من الفضاء الخارجي إلى الأرض في أطباق طائرة وحطّت في بلد ما في أثناء موسم

الأمطار. ربما يخرجون من مركبتهم ويفكّرون في قرارة أنفسهم، "لقد اجتزنا كل هذه المسافة وليس هناك على هذا الكوكب شيء سوى المطر. ليس هناك ما يصلح لنا هنا لذا دعونا نغادر بأسرع ما يمكن". وهكذا يغادرون مستائين دون أن يقلّبوا النظر في أمرهم. لم يتركوا مجالاً للاحتمالات، لاكتشاف إمكانات الأرض أو ما يمكنهم أن يفعلوا عليها.

لكن على الرغم من أن المطر يتساقط على الأرض في بعض الأحيان، فإن هناك أياماً جميلة ومشمسة أيضاً. المسألة تكمن في أن تدرك الكائنات القادمة من الفضاء الخارجي ذلك. لو أنهم شهدوا يوماً ربيعياً رائعاً، لظنّوا أن هذا الكوكب ليس سيّئاً وأنه مكان ربما يطيب العيش فيه. لكن إذا وصلوا في يوم ينهمر فيه المطر غزيراً وافترضوا على الفور أن الكوكب غير صالح، فستنتهي جميع الاحتمالات الأخرى على الفور.

بهذه الأفكار المسبقة، سيُنكرون جميع الاحتمالات الأخرى ويرحلون في مركبتهم الفضائية ليجوبوا الفضاء ثانية بحثاً عن مكان آخر يحطّون عليه. لو أنهم لبثوا في الأرض شهراً واحداً على الأقل، لانتهى موسم الأمطار. لكنهم لم يتمكّنوا من الانتظار، وغادروا ليستأنفوا سفرهم في الفضاء عدة سنين أخرى. مثل هذا النوع من المواقف يحدث قلقاً غير ضروري.

لقد استخدمت كائنات من الفضاء الخارجي كمثال، لكنني على يقين من أنكم تفعلون الأمر نفسه. إذا كنتم متزوّجين على سبيل المثال، هل ظننتم ذات يوم أنكم ستكونون أكثر سعادة لو اخترتم الزواج بغير أزواجكم؟ أجيبوا عن ذلك بصدق. أعتقد أن خمسين بالمئة من

المتزوّجين على الأقل يفكّرون، "آه لو كانت زوجتي امرأة أخرى"، أو "آه لو أنني اخترت زوجاً مختلفاً". وربما تزيد نسبة من تساورهم مثل هذه الأفكار على ثمانين أو تسعين بالمئة من جميع الأزواج، على الرغم من أنني قلت خمسين بالمئة على الأقل.

إنهم يعرفون أن ليس عليهم التفكير بهذه الطريقة، لكن يشعرون في قرارة أنفسهم أنهم لربما تمتعوا بحياة مختلفة تماماً لو تمكّنوا من تغيير أزواجهم، أو أدركوا باكراً ما كان ينتظرهم. ويستمرّون في التفكير على هذا النحو لمدة عقود، لكن ذلك لا يجديهم نفعاً. وهذا التفكير مماثل تماماً لتفكير كائنات الفضاء الخارجي التي حطّت على الأرض في موسم الأمطار، مع أنهم لا يدركون ذلك.

المهم في هذا الوضع أن تغيّر وجهة نظرك، أو بعبارة أخرى، أن تعتمد طريقة جديدة للتفكير. اسأل نفسك دائماً إن كان هناك من طريقة أخرى لرؤية الوضع. ومن النقاط الأخرى الجديرة بالذكر استعدادك لبذل الجهد في سبيل استنباط طريق جديدة لتحسين الوضع. ولعل التمرّس في ذلك أمر مهم جداً.

2. إيجاد بديل ثالث

ربما يبدو مفهوم "إحداث تغيير شامل في طريقة تفكيرك" صعباً جداً، لكن كل ما يعنيه حقاً هو أن تجد طريقة جديدة لأداء العمل. ويمكن تطبيق هذا النهج على الناس من مختلف مشارب الحياة.

دعوني أخبركم كيف تطبّقون ذلك. في السنوات القليلة الماضية، طرأت زيادة كبيرة على عدد الندوات التي أتحدّث فيها أمام جمهور واسع. وكنت أؤلّف الكتب في الوقت نفسه. والمؤلّفون على العموم

يجدون صعوبة في الكتابة إذا كان يضطرون إلى ترك المكان الذي يكتبون فيه كثيراً. ينطبق ذلك على جميع المؤلّفين لأنهم لن يستطيعوا إيجاد وقت لتخصيصه للكتابة. وللالتفاف على ذلك، فإنهم ينتقلون في الغالب إلى الجبال أو يسافرون إلى مكان ما يستطيعون الاختباء فيه أو الاختفاء للانكباب على الكتابة. فلن يتمكّنوا من الكتابة ما لم يقلّلوا من الالتزامات الاجتماعية.

ينطبق ذلك علي مثلما ينطبق على سواي بطبيعة الحال. وقد واجهت معضلة الاختيار بين إلقاء المحاضرات أو الانكباب على الكتابة. لكن هناك طريقة أخرى للنظر إلى هذا الموقف، أن أسأل نفسي إذا كان هذان النشاطان متعارضين أو متوافقين في واقع الأمر. ثم أدركت أن هناك طريقة لتحقيق الاثنين معاً.

سوف تدرك كيف تدبّرت ذلك عندما أخبرك أنني غالباً ما أجمع سلسلة من المحاضرات معاً وأصدرها في كتاب. وهذا الكتاب، "التفكير الذي لا يقهر"، يقوم على سلسلة من المحاضرات التي ألقيتها. أنا ألقي محاضرات كل أسبوعين أو ثلاثة، وأتحدّث لمدة ساعة وعشرين دقيقة في كل مرة. وبعد ذلك يمكن جمع هذه المحاضرات في كتاب. وباستخدام هذه الطريقة، أستطيع إنتاج الكتب دون أن أحبس نفسي بعيداً في غرفة للكتابة. وتلك طريقة واحدة من طرق حلّ هذه المعضلة.

ربما تتساءل إذا كان جميع المؤلفين ينتجون الكتب بهذه الطريقة، والجواب لا. يرجع ذلك إلى أن اللغة المحكية تختلف عن المكتوبة، لذا لا يكفي أن تنسخ الحديث وتضعه على الورق. المؤلفون يحبون استخدام لغة ملائمة، فتراهم يتوخّون الدقة في اختيار النعوت وحروف العطف واختتام الجمل. وما داموا يهتمون بمثل هذا الأمور،

فإنهم لن ينقلوا الكلام المنطوق على الورق، لذا لن يجمعوا محاضراتهم معاً ليؤلّفوا كتاباً.

غير أن ثمة طريقة للتحرّر من ذلك، ببذل أفضل ما تستطيع في اللغة المنطوقة، والتخلّي عن التمسّك بأسلوب اللغة المكتوبة. في المقام الأول، ما من سبب على الإطلاق يدعو إلى أن يكون الكتاب مكتوباً بأسلوب أدبي كامل، ما دام القرّاء قادرين على تعلّم شيء مما يقرؤونه. يكفي أن يُنقل المضمون إلى القارئ بأسلوب سهل القراءة. ومن الممكن عن طريق الممارسة أن تؤلّف كتاباً جيداً بهذه الطريقة، السبب الوحيد الذي يجعل الناس يعتقدون أن ذلك غير ممكن تمسّكهم بأسلوب أدبي مفرط. وإذا كانوا مستعدّين للتخلّي عن الأسلوب الأدبي، فما من سبب يدعو إلى عدم توافق الحديث إلى الجمهور والكتابة معاً.

لا بدّ من وجود قدر من الإبداع بطبيعة الحال. إذا كانت محاضرة واحدة ستصبح فصلاً في كتاب، على سبيل المثال، فيجب أن يكون لدي محتوى كافياً يمكّنني من الحديث لمدة ساعة ونصف الساعة. دعوني أوضح كيف أعمل على ضمان ذلك. إنني قادر بفعل تدريبي السابق على القراءة في كتاب ما والإشارة إلى عدد من الأسطر في كل صفحة بقلم أحمر وحفظ جميع المقاطع التي أشرت إليها. ومع أنني لا أتذكّر النص بمجمله، فإن جوهره يعلق في ذهني بحيث أسترجعه عندما أريد. هذه هي طريقة عمل ذاكرتي.

بعد أن تدرّبت على ذلك، يمكنني أيضاً أن أضيف الأسطر المعلّمة بالأحمر ذهنياً عندما أتكلّم. وأعني بذلك أنني أستطيع معرفة ما هي أجزاء كلمتي التي يرغب المستمعون في تعليمها بعد أن تنقل إلى كتاب.

إذا كان هناك نحو سطرين من هذه الأسطر في كل صفحة، فسيصبح الكتاب جديراً بالقراءة. إن وُجد في كل صفحة سطران يستحقّان التذكّر فسيكون الكتاب جيداً ولن يشعر القرّاء أنهم أضاعوا وقتهم سدى. يمكن تطوير هذه المهارة عن طريق التدريب.

هكذا أحدثت تغييراً في رؤيتي لمسيرتي المهنية. ومع أنك لست في موقف مماثل لموقفي ولا توجد أمامك الفرص نفسها، فإن في استطاعتك استخدام هذه الفلسفة في حياتك أيضاً. أنعم النظر في قلبك، هل تشعر بوجود دافعين متناقضين؟

لنفترض أن هناك خيارين، (أ) و(ب). إذا قرّرت اتباع (أ)، فيجب وضع (ب) جانباً. لكن إذا اخترت (ب)، فلا بدّ من التخلّي عن (أ). يواجه الجميع مثل هذه المعضلات، وهي تسبّب الكثير من القلق. لنفترض مثلاً أنك ترغب في الذهاب إلى محاضرة في مؤسستنا، لكن إذا ذهبت ستنزعج زوجتك قليلاً لأنك تركتها بمفردها، وربما يتسبّب ذلك في عدم الانسجام في المنزل. وإذا قرّرت ألا تذهب، ستكون علاقتك منسجمة مع زوجتك لكنك ستشعر بالإحباط لأنك تريد الذهاب بالفعل. ستجد نفسك في كثير من الأوضاع المماثلة. في هذه الحالة، يمكنك أخذ زوجتك معك إلى المحاضرة أو البحث عن خيارات أخرى لحلّ هذه المعضلة.

عندما تجد أنك تعاني نتيجة وجود رغبتين أو حاجتين متعارضتين كما أسلفنا، لا تسمح أن تنقاد إلى نقطة تضطر عندها إلى اتخاذ قرار بين هذه أو تلك. حدّث نفسك أنه لا بد من وجود طريقة للتوفيق بين العنصرين المتعارضين، أو حتى إيجاد خيار ثالث يتيح لك تجنّب المشكلة من أساسها. ما عليك إلا مواصلة التفكير في طرق جديدة للالتفاف

حول المشكلة. وإذا واصلت محاولة إيجاد طرق جديدة للتغلّب على الموقف الحرج، فسيُفتح أمامك طريق حتماً.

كلما تدرّبت أكثر، توصّلت إلى مزيد من الطرق الجديدة لتحرير نفسك من المعضلات. هذا النوع من التمرين العقلي مهم، وإذا اتخذت من التفكير على هذا النحو عادة، فسترتفع فرص توصّلك إلى أفكار جيدة ارتفاعاً كبيراً. وستكتسب مستوى معيناً من المهارة في القيام بذلك.

عندما تمتلك هذه القدرة، ستجد أنه كلما واجهتك مشكلة تحدّث نفسك قائلاً، "المشكلة تكمن في كيت وكيت. هناك احتمالان متناقضان، لكن إذا تدبّرت هذه المشكلة بهذه الطريقة فيجب أن تسير الأمور على ما يرام. وإذا لم ينجح ذلك، يمكنني تجربة خيار آخر". وبهذه الطريقة ستتمكّن من التوصّل إلى حل خلال ثوانٍ معدودات، ولن تواجه مزيداً من المشاكل بل تبقى أمامك الحلول المحتملة فحسب. إذا لم يكلّل حلّك الأول بالنجاح، ففي وسعك الانتقال إلى الحل المحتمل الثاني، ثم الثالث. وعندما توجد هذه الحلول لديك، لن يبقى هناك ما يثير قلقك.

إذا مارست هذا التمرين العقلي، لن تنظر إلى المشاكل باعتبارها اختياراً بين نتيجة صالحة ونتيجة سيّئة. وستدرك أن كل مشكلة تواجهها، في بيئتك وعلاقاتك بالمحيطين بك، يمكن حلها بإيجاد نهج مختلف. إنها تجربة مثيرة للاهتمام.

3. فكّر في الطريقة المعاكسة لتحقيق الثقة بالنفس

أما ونحن نبحث موضوع التمارين العقلية، فإنني أود النظر في الكفاءة في العمل. ربما تشعر في بعض الأحيان كما لو أنك لا تستطيع

إنجاز عملك بأكمله، على الرغم من الجهد الكبير الذي تبذله. من ينتابه مثل هذا الشعور يكون قد أصبح عبداً للعادة في أغلب الأحوال، وتدنّت كفاءته في العمل تدنياً شديداً.

لا يعرف هذا النوع من الأشخاص كيف يسترخي ويستمتع بالحياة، ولا يأخذ إجازة صيفية في العادة. ربما يضرب ذلك على وتر حسّاس في بعض أنحاء العالم. لا شك في أن هناك أشخاصاً يضطرون للعمل حتى في إجازاتهم، ويعتقدون أنهم إذا توقّفوا عن العمل يوماً، فسيتعيّن على شخص آخر أن يؤدي عملهم، وذلك ليس عدلاً. وليس من المفاجئ، في ظل هذا النوع من التفكير، أن يقرّر بعض هؤلاء الأشخاص ألا يأخذوا إجازات. إنهم يدعون الآخرين لأخذ إجازة، لكنهم يشعرون أن المستحيل عليهم القيام بذلك. بل ينتهي الأمر بهم إلى أن يعرضوا أداء عمل الآخرين وتحمّل المعاناة، ونتيجة لذلك تتراجع كفاءتهم في أداء أعمالهم.

فكّر في ما يمكن أن يحدث في هذا الوضع إذا قرّرت الإقدام على أخذ إجازة. وافترض أنك تعتزم أخذ إجازة لمدة أسبوع كامل في شركة تعتبر الإجازة لمدة ثلاثة أيام هي الحدّ الأقصى، وأخذ المزيد يؤدي إلى شجار جدي. إذا انتهى بك الأمر إلى أخذ إجازة لمدة أسبوع، فإن أول ما يخطر في البال هو كيف سيتكوّم العمل الذي تؤدّيه كل يوم على مكتبك، ما يجعل الأمور صعبة على زملائك وعلى العملاء.

الأمر التالي الذي تفكّر فيه هو كيف سينظر الآخرون إليك. وربما يكون ذلك السبب الرئيسي الذي يدعوك إلى عدم الرغبة في أخذ أي إجازة. أنت لا تريد أن يُعتقد بأنك كسول أو لا تفكّر إلا في نفسك.

وربما تتخيّل أيضاً أن الآخرين سيشتكون سراً من أن عليهم أداء عملك إلى جانب عملهم، فتقرّر أنك لا تستطيع أخذ أي إجازة. أعتقد أن هذا هو السبب الرئيسي الذي يدفع مثل هؤلاء الأشخاص إلى عدم أخذ إجازات. وفي النهاية يذعنون للغالبية ويقرّرون الاكتفاء بإجازة لمدة يومين.

غير أن هناك طريقة أخرى للتفكير. إذا كنت في مثل هذا الوضع، اسأل نفسك إذا كان هناك من طريقة تمكّنك من أخذ إجازة من دون أن تحمّل زملاءك أعباء إضافية، وتعود عليك بالفائدة أيضاً. ربما تجد ذلك ممكناً في الواقع. على سبيل المثال، إذا كنت تعتزم أخذ إجازة في أغسطس، حاول إنهاء كل العمل الذي تتولّى المسؤولية عنه قبل ذلك.

إذا بذلت جهداً، ستجد أن ذلك ممكن جداً. اضغط على نفسك حتى لا يتبقّى لديك عمل يحتاج إلى إنجاز. تابع حتى تتمكّن من أن تلتفت حولك وتقول، "لم يعد لدي أي عمل أنجزه. لقد فرغت حتى نهاية السنة".

لتحقيق ذلك، عليك أن تعمل بكفاءة عالية للشهر القادم. ومع أنه يكفي أن تنجز كل أعمالك بحلول أغسطس، فإن عليك أن تحاول إخلاء مكتبك قبل ذلك. إذا أنجزت جميع أعمالك قبل الموعد المحدّد، فثمة احتمال أن تتعرّض للانتقاد عند عودتك من إجازتك من زملائك الغيورين، لذا يجب أن تبذل جهداً لإنهاء عمل سبتمبر أيضاً. وذلك يعني أن عليك بذل جهد كبير في العمل مسبقاً.

عندما تتدبّر ذلك، ستدرك أنك كنت مخطئاً عندما اعتقدت إنك مشغول يومياً ولديك ما يكفي من العمل ويدوم عدة شهور. الحقيقة أنك كنت خائفاً، دون أن تدرك، من ألا يعود لديك ما تفعله إذا

كددت في العمل، لذا تترك جانباً مقداراً معيناً من العمل على الدوام تحسّباً لتلك الحالة. كنت قلقاً من احتمال ألا يعود لديك ما يكفي من العمل ليشغلك يومياً، لذا قسّمته بالمتوسّط على الأيام ليدوم مدة أطول. لكن إذا عزمت على إنجازه، فمن الممكن جداً أن تنهيه قبل الموعد.

بعض الأشخاص يشعرون بوخز الضمير إذا ذهبوا في إجازة، لكن عليهم استخدام هذا الشعور بالذنب بمثابة حافز على بذل المزيد من الجهد في العمل. وإذا خشيت من احتمال أن ينبذك زملاؤك عندما تعود، فما عليك إلا تجتهد أكثر. وعندئذ لن تتمكّن من إنجاز كل عملك حتى نهاية السنة فحسب، وإنما ستتمكّن من إخلاء مكتبك حتى شهر مارس من العام التالي أيضاً. وعندما تحقّق كل ذلك، لا داعي للخوف مما يمكن أن يقوله الآخرون عنك. لذا استناداً إلى موقفك، يمكن استخدام ما كنت تعتبره عقبة بمثابة نقطة انطلاق تحفزك على التطلّع إلى مزيد من المنجزات.

من المشاكل الأخرى التي يثيرها أخذ إجازة أنك ربما تشعر بأن زملاءك سيجدون صعوبة في أداء أعمالهم إذا لم تكن موجوداً، لكن عليك أن تستخدم ذلك بمثابة فرصة لتوضح بجلاء ما ينطوي عليه عملك. ربما تتمكّن عادة من التعامل مع عملك على طريقتك دون أن تفكّر كثيراً في الآخرين، لكن عليك أن توضح لهم ما تقوم به إذا كنت ستبتعد عن مكان العمل. فإذا تعيّن على أحدهم الردّ على مكالماتك وأداء عملك، يجب أن يكون قادراً على القيام بذلك كما لو أنك لا تزال موجوداً.

لتحقيق ذلك، عليك وضع دليل يشرح كل شيء بطريقة موجزة وواضحة. يجب أن تتمكّن من القول، "رجاء إدارة هذا الوضع كما

يلي"، ليعرف الآخرون بنظرة واحدة ما ينبغي لهم أن يفعلوه ليؤدّوا عملك. لذا قبل أن تغادر في إجازة، ضع قائمة بكل شيء وقل، "لدينا حالياً المشاكل التالية، الرجاء حلها على النحو التالي. إذا تلقّيتم مكالمة من فلان، أجيبوا كما يلي". وبهذه الطريقة يتضح كل شيء ويمكنك الذهاب في إجازتك.

لكن إذا لم تشغل نفسك بأي من هذه الأمور، وأخذت إجازة من دون أي إعدادات، قائلاً لزملائك، "إنني في إجازة ابتداء من الغد! أراكم بخير"، فلك أن تتوقّع أن يغضب زملاؤك. وإذا تلقّوا مكالمة هاتفية من أحد عملائك تطلب إجابة عن أمر لم تطلعهم عليه من قبل، فلا تلومنّهم إذا نقموا عليك لاحقاً. ستفقد ثقة الآخرين، وستكون أنت الملوم.

وهكذا ترى أن ما قد يبدو مضرّاً بعملك أو لا يمكن توفيقه مع وضعك، قد يفيد في تحسين كفاءتك أو يرفع مستوى عملك. يصحّ ذلك دائماً أياً يكن مجال عملك. إذا كنت تعمل في مخزن، تتعامل مع الزبائن طوال اليوم، قد تظنّ أنك مشغول جداً وربما تشكو إلى الآخرين من حجم انشغالك. لكن إذا فكّرت في الأمر فستدرك أن فترات زحمة العمل تأتي في دورات. ربما تظن أنك تظل واقفاً على قدميك اثنتي عشرة ساعة يومياً، لكن إذا فكّرت في ذلك بنزاهة فستدرك أنك تتمتّع بفترات لا تعمل فيها كثيراً في الواقع. وعندما تدرك أن هناك فترات يهدأ فيها العمل، عليك استخدام براعتك لاستغلالها في عمل شيء آخر.

ربما يظن من يعملون في مقصف أو مطعم مثلاً أنهم مشغولون طوال اليوم، لكن على الرغم من أنهم ينشغلون بين الظهيرة والساعة

الثانية بعد الظهر فإن فترة زحمة العمل التالية لا تبدأ حتى الساعة الخامسة بعد الظهر. وثمة ركود في العمل بين الفترتين. وإذا تمكّنوا من تنظيم عبء عملهم فمن المحتمل أن يأخذوا استراحة لمدة ساعتين عصراً. إن اقترحت عليهم ذلك فسيقولون لك بطبيعة الحال إنهم مشغولون طوال فترة بعد الظهر في الإعداد لزحمة العمل المسائية. ربما يكون في وسعهم الإعداد للفترة المسائية في الصباح. لكنهم سيقولون لك ثانية إنهم مشغولون في الصباح في الإعداد لوقت الغداء، بيد أن معظمهم لم يفكّر في هذه المسألة البتة. لقد تقبّلوا أن الطريقة التي يؤدون بها عملهم هي الطريقة الوحيدة، لكنهم إذا بذلوا المزيد من الجهد في إحدى الفترات فسيتيح لهم ذلك فسحة من الوقت لاحقاً في النهار.

هناك العديد من الأمثلة المماثلة، وأريدكم جميعاً أن تفكّروا في طرق للتغلّب على الظروف الصعبة. وبالقيام بذلك، أريدكم أن تحرّروا أنفسكم من الشواغل الواحدة تلو الأخرى.

4. استخدم الفشل بمثابة نقطة انطلاق

غالباً ما تواجه في مسيرة حياتك لحظات تضطر فيها إلى اتخاذ قرارات بشأن التقدّم أو التراجع، سلوك مسار إلى اليمين أو مسار إلى اليسار. في هذه الأوقات، سيجد من لا يستطيعون الاستجابة إلا بنعم أو لا أنفسهم منغمسين في دوّامات اليأس وغالباً ما يحبطون. بدلاً من تقييد اتخاذ القرار بنعم أو لا، أريدكم أن تحاولوا دائماً إيجاد خيار ثالث. ذلك أمر في غاية الأهمية، وثمة فارق كبير بين حياة من يستطيع التفكير بهذه الطريقة ومن لا يستطيع.

لا يمكن تطبيق فكرة "متوسّط الضرب بالمضرب" المستخدمة في البيسبول على الحياة تماماً، لكن يمكنني القول بأمان إن من يبحثون دائماً عن خيار ثالث سيحققّون "متوسّط ضرب" لا يقل عن ثلاثين بالمئة، أو يكسبون في ثلاثين إلى أربعين بالمئة من الحالات إذا استخدمنا النسبة المئوية للفوز. بعبارة أخرى، سيتمكّن من يخسرون أكثر مما يربحون من زيادة معدّل ربحهم بما بين ثلاثين وأربعين بالمئة عن طريق اعتماد هذه الطريقة في التفكير، حتى إذا لم يفوزوا في مئة بالمئة من المرات.

على الرغم من أن النتائج النهائية قد لا ترقى إلى ما يأملون به، فإن تفكيرهم طوال ذلك الوقت سيكون مفيداً لهم المرحلة التالية. ربما تفشل في تلك المناسبة وتحدّث نفسك، "لم تنجح الأمور كما كنت أرغب، على الرغم من أنني بذلك قصارى جهدي لإيجاد مخرج بإحداث تغيير شامل في طريقة تفكيري". غير أن الجهد الذي بذلته في التفكير في جميع البدائل المحتملة لم يذهب سدى. عندما تواجه مشكلة مختلفة بعد سنة أو اثنتين أو حتى خمس سنوات، ستتمكّن من إيجاد حلول بديلة في موقف آخر. حينما توضّح أفكارك من خلال ذلك الجهد، فستتمكّن من استخدامها في المرة القادمة.

عندما نشرح مفهوم "إحداث تغيير شامل في طريقة تفكيرك" من زاوية أخرى، فإنه يعني التفكير بطريقة تحدث انقلاباً في كل حالة لصالحك بما في ذلك الفشل. إنه موقف يمكنك فيه أن تحوّل كل حدث، بصرف النظر عن ماهيته، إلى فرصة تخطو منها الخطوة التالية إلى الأمام. إذا واجهت فشلاً، فكّر في كيفية استخدامه بمثابة رافعة تحقّق بها شيئاً مفيداً. هذا جانب من جوانب استخدام التمرّس في التغيير الشامل لطريقة تفكيرك. فكّر كيف تستطيع استخدام جميع الموارد التي

في متناول يديك. بإمكانك استخدام كل حادثة وحالة تقع في حياتك، فلا شيء يضيع سدى البتة.

ينطبق الأمر نفسه على البشر. هناك بعض الأشخاص الذين تحبّهم وبعض الأشخاص الذين لا تحبهم. عندما تكون مع من تحب، تشعر بالمرح والسعادة. لكن عندما تقابل من لا تحب، يمكن أن يصبح معلّماً خصوصياً لك لأنك تستطيع إجراء دراسة وافية للتوصّل إلى السبب الذي يجعله شخصية منفّرة. ومن المهم أن تكون شاكراً للحصول على فرصة تعلّم المزيد عن طبيعة البشر. حاول أن تعرف لماذا يرتكبون كثيراً من الأخطاء، ولماذا تثير شخصيّتهم استياءك، أو لماذا يقولون أشياء مزعجة، أو لماذا ينظرون نظرة تشاؤمية إلى كل شيء. إذا درست جميع أوجه شخصيتهم، فستتعلّم الكثير عنهم.

الدروس التي تتعلّمها من دراسة الآخرين تصبح بمثابة مدّخرات شخصية لك. لا تنظر إلى الوديعة بأنها مجرّد نقود مودعة في مصرف. الدروس التي تتعلّمها وتؤكّدها بنفسك، من خلال تجاربك الشخصية وعن طريق ملاحظة الآخرين، تخزن بمثابة "وديعة" يمكنك الرجوع إليها لاحقاً عندما تقتضي الظروف. الأشخاص الذين لديهم مخزون غني من هذه "الودائع" يصيبون النجاح في حياتهم. ولا يسعني إلا أن أشدّد على الأهمية الشديدة لهذا السلوك.

5. ما من شيء خلقه الله سدى في هذا العالم

ثمة نقطة إضافية أريد أن أذكرها وهي أن إحداث تغيير شامل في طريقة تفكيرك لا يقتصر على اهتمامات الفرد فحسب. فعلى الرغم من أن الفكرة ترتبط ارتباطاً وثيقاً بتحقيق رغبات الذات، فإنها ليست مجرّد

طريقة تفكير لمساعدتك في تحقيق طموحاتك الشخصية أو تيسير أمور حياتك. وهذا أمر أريدك أن تدركه منذ البداية.

الأساس الذي يقوم عليه هذا التفكير هو أنه ما من شيء خلقه الله من دون فائدة في هذا العالم. الناس في هذا العالم يئنّون، ويشتكون، ولديهم رغبات مختلفة، ويعتقدون أنه مكان مختلف للعيش فيه. بل إن بعضهم يعتقد أنه لا يستطيع أن يثق بكل من يلتقي بهم. غير أن التغيير الشامل في طريقة تفكيرك يقوم على الاعتقاد بأن هذه الأنواع من الرؤى السلبية لا يمكن أن تكون صحيحة. ولن تستطيع إحداث تغيير شامل في طريقة تفكيرك ما لم تعتمد ذلك بمثابة مقدّمة منطقية.

لقد خلق الله هذا العالم وأنشأه على أفضل صورة. أراده أن يكون مكاناً رائعاً، وصالحاً، وجميلاً، ونقياً، وإلا ما كان ليخلقه في الأساس. صحيح أن البشر يواجهون المشاكل في الغالب على ما يبدو، ويتعيّن عليهم مواجهة ما يبدو شراً لهم. لكن تلك ليست مشيئة الله.

تقرأ في كتبي أن العالم الذي نعيش فيه لم يخلق مصادفة، بل هو من خلق الله. وستتعلّم أنه خُلق بمشيئة الله العلي القدير. إذا كان الأمر كذلك، فلماذا تواجه الإزعاج والألم وأنت تعيش فيه؟ ربما لأنك لا تؤمن بداية بأن العالم خلق لأفضل الأغراض. وربما لا تدرك أن الله خلقه ليكون مكاناً صالحاً ورائعاً. وربما تعاني لأنك أسأت فهم هذه الحقيقة، أو لأن مفاهيمك مشوّهة.

سيتغيّر تفكيرك عندما ترى العالم في ضوء ذلك. وستدرك أنك وضعت نفسك حتى الآن في موقف الحكم على العالم وانتقاد الآخرين. ولعلك لمت القدر، وأطلقت أحكاماً على كل ما يحيط بك، وصنّفته بأنه خير أو شرّ، وخلصت إلى أن ما يضرّك فيه أكثر مما يسعفك.

ونتيجة لذلك، ربما اعتقدت أن العالم مكان مظلم وشرّير. غير أن عليك التوجّه إلى نقطة البداية: أن الله خلق العالم. إن إيمانك بأن الله خلق العالم مكاناً رائعاً هو بداية كل شيء. وإنما فهمك الخاطئ وآراؤك المشوّهة هي التي تمنعك من التفكير بهذه الطريقة.

عندما تتمكّن من التفكير هكذا، ستبدأ في التساؤل إن كانت نظرتك إلى الحياة ومواقفك خاطئة. ربما تظن أن الآخرين ليسوا أخياراً أو أن كثيراً من الأشخاص غير جديرين بالثقة في هذا العالم، لكنك ستبدأ بالشعور بأن هذا النوع من التفكير خاطئ. إذا كانت المقدّمة الأساسية أن العالم خُلق على أساس من الخير، عندئذ يكون إلقاء اللوم على ما حولك موقفاً خاطئاً.

المشكلة الرئيسية تكمن في الفهم الخاطئ للعالم الذي تعيش فيه وما أعطي لك. كل ما يوجد هنا هو غذاء لك، لإغناء روحك. عندما تعتمد هذه الطريقة في التفكير، فستدرك أن ما من شيء في هذا العالم خلق سدى.

6. واجه قدرك (الكارما) بموقف إيجابي

المقدّمة الأساسية بأن الله خلق العالم الذي تعيش فيه تفضي إلى المقدّمة المنطقية التالية التي ربما سمعت عنها بالفعل، أي قانون التناسخ. إذا تقبّلت فكرة أن جميع البشر يتناسخون في العالم على نحو متكرّر لتعزيز نموّهم الروحاني، فستتمكّن من تفسير وضعك الحالي الذي ربما ترى فيه محنة. وإذا أسندت تفكيرك إلى أن لديك حياة خالدة، وأنك تولد مراراً وتكراراً في الأرض، فستصبح لديك وجهة نظر جديدة تماماً.

ستدرك أن المشاكل التي توجهها الآن تكشف لـك مـا نـوع التحديات التي عليك التغلّب عليها في هذه الحياة. الحياة تشبه كراساً من المسائل التي عليك حلّها، وما يسبّب لك المعاناة الآن، وبخاصة أشدّ المعاناة، يبيّن لك قضايا الحياة التي أعطيتها. لذا لو شعرت أنك منجرف في دوّامة من المعاناة، فذلك يعني في الواقع أنك تواجه الآن إحدى أهم القضايا في حياتك، وأنك تشهد حالياً وقتاً حرجاً في مسـيرة نمـوّك الروحاني. إنه وقت مثير للاهتمام.

لقد دخلت أخيراً حلبة المباراة. ربما أمضيت حتى الآن وقتاً طويلاً في التمرين، تلاكم خصماً وهمياً، لكن ذلـك الوقـت انقضـى الآن وتوشك المباراة أن تبدأ. عندما ينادي الحكم على الملاكم في الزاويـة الحمراء، يحين الوقت لكي تخلع عباءتك وتدخل الحلبة. وعندما تصبح داخل الحلبة، ربما تحدّث نفسك، "علي الذهاب إلى المرحاض"، لكـن فات الأوان. عندما تستدعى، لا بدّ أن تتخذ مكانك في الحلبة وتقاتل.

إذا كنت في غمرة بعض المصاعب الآن، فذلك يعني أنـه بعـد التمرّن لهذه المباراة الصغيرة لمدة شهر، أو شهرين، أو ربما لمـدة سـتة أشهر، فإنك دخلت الحلبة في نهاية المطاف. هذه هي اللحظـة الـتي خُلقت لأجلها في هذا العالم، بل ربما أمضيت قبل أن تولد عقـوداً أو حتى قروناً في عالم آخر تستعدّ لهذه اللحظة. وعندما آنست في نفسك القوة الكافية قرّرت المجيء إلى الأرض ومواجهة التحدي. ربما أمضيت قروناً، وفي بعض الحالات مدة أطول تعدّ نفسك لهذا الوقـت. لقـد كرّست وقتاً طويلاً للتدريب استعداداً للمباراة الكبرى.

بعدما تدخل الحلبة، لا يعود هناك مجال للبدء في تقديم الأعـذار. وعندما تصبح داخل الحلبة، تعرف ما الذي يتوجّب عليك أن تفعلـه.

ثمة خصم أمامك لذا لا تهتم بأي شيء سواه، فليس أمامك إلا التغلّب عليه. إذا كان خصمك شخصاً آخر، فربما يردّ لك الضربة وقد يكون ذلك مؤلماً. لكنك لا تواجه إنساناً آخر. إن ما تراه مشكلة لا تذليلها ما هو في الواقع إلا سراب. إنه قدرك (الكارما) يلوح أمامك على صورة مشكلة أو همّ. ما تقاتله في الحلبة ليس شخصاً آخر، إنها معركة بينك وبين الكارما، وعليك أن تفوز بهذه المباراة مهما كانت التكاليف. وهذا هو الغرض من تجسّدك الحالي.

إن هذا تفسير لمفهوم "إحداث تغيير شامل في طريقة تفكيرك" من زاوية أخرى. إنه طريقة لشرح هذه الفكرة من منظور الشجاعة والحماسة. إذا فكّرت مثلاً في أنك ترتقي لدخول الحلبة، لا يسعك إلا أن تشعر بالشجاعة. فهذا في النهاية قتال تدرّبت عليه طوال تلك السنين. فلماذا عندما تحين اللحظة الحرجة الآن تختلق الأعذار وتقول أشياء مثل، "لا يسعني ذلك إذ يعوزني الذكاء"، أو "ذلك عائد لظروفي"، أو "اللوم يقع على والدي"، أو "إنه خطأ أخي"، أو "لا أستطيع النجاح لأنني فقير".

أنت موجود الآن في الحلبة، ابتعدت عن الزاوية، ولمست بقفّازك قفّاز خصمك القادم من الزاوية الزرقاء، وكل منكما يحدّق في الآخر. اختلاق الأعذار يعادل قول أحدهم ما يلي في ذلك الموقف، "في الواقع، لم أمارس أي تمرين في الآونة الأخيرة. رجلاي متيبستان قليلاً وظهري يؤلمني منذ الأمس. وكتفي متورّم ولا أكاد أستطيع المشي. وليس لدي أي عضلات، انظر. وليس لدي أي روح قتالية أيضاً. مدرّبي هو المخطئ لأنني لم أمارس أي تمرين. عندما أفكّر في الأمر يستوي عندي الفوز أو الخسارة في هذه المباراة. والجميع يعتقدون أنني سأخسر على

أي حال...". إذا سمعت ذلك من خصم، ستعتقد أنه ضعيف وستسدّد لكمة قوية إلى وجهه!

إن مثل هذا السلوك غير صالح. عندما تصبح داخل الحلبة، عليك أن تخفي مَواطن ضعفك وتبذل قصارى جهدك. عندما تجد نفسك وجهاً لوجه أمام الكارما، يجب عليك أن تستجمع شجاعتك وتواجهها بعزيمة. وإذا كنت في موقف غير مواتٍ، لا تظهر ذلك. لا تدع خصمك يعتقد أن لديه فرصة. ربما لا يزيد وزنك على ثلاثة وستين كيلوغراماً، لكن عليك أن تنفخ صدرك وتتصرّف كما لو أن وزنك أكبر، لكي يخشى خصمك من أن تصرعه. عليك دائماً أن تفكّر بطريقة إيجابية.

7. الناس يقيّمونك تقييماً مختلفاً

كثير من الأشخاص يشعرون بعقدة نقص من جسمهم. وقلة قليلة يعتقدون أن لديهم جسماً مثالياً. وفي واقع الحال، لا يمتلك كثير من الأشخاص بنية جسمانية خالية من العيوب، لذا لا داعي لأن تقلق بشأن عيوبك الجسمانية.

إذا كان عليك أن تعدّد جميع الأشياء التي تثير قلقك، فكم يبلغ عدد الشواغل التي تعتقد أنك تستطيع تعدادها؟ إنني واثق من أن ما يثير قلقك يتعلّق ببنيتك وشخصيتك، لكنك في معظم الحالات ربما لن تتمكّن من تعداد أكثر من عشرين شاغلاً أو ثلاثين على الأكثر. ويجب أن تكون عبقرياً لتقدّم مئة أو مئتين. وإذا كان في وسعك أن تفكّر في مئة شاغل ذي صلة ببنيتك الجسمانية، ومئة شاغل آخر ذي صلة بعيوبك العقلية أو الروحية، فإن ذلك يدعو إلى الإعجاب. غير أن عليك أن تتأكّد في الواقع مما إذا كنت تقلق بشأنها جميعاً.

كثير من الأمور التي ربما تعتقد أنها عوامل سلبية في حياتك هي خلاف ذلك في الواقع، وهذا أمر أريدك أن تفكّر فيه بعناية. هل أنت واثق من عدم وجود بعض النواحي الإيجابية في ما يثير قلقك؟ إذا تمكّنت من أن ترى الجانب الإيجابي، فابذل جهداً إضافياً لتطويره.

8. التخطيط للعيش مئة وعشرين سنة

هناك عدد من الأشخاص الذين يقلقهم أنهم يفتقرون إلى الذكاء الكافي. لكن إذا خلصوا إلى أنهم لا يصلحون بعد إدراكهم أنهم يفتقرون إلى المعرفة، فلن يكون أمامهم أي فرصة لتغيير أنفسهم. قد يكون من المهم في بعض الأحيان أن يعرف الناس أين توجد حدودهم، لكن عليهم أن يقولوا لأنفسهم عندئذ، "لذلك يجدر بنا أن نبذل مزيداً من الجهد". إذا كنت تشعر بنقص في القدرة الفكرية، فبإمكانك الدراسة باستمرار، ويمكن أن يصبح ذلك مسعى ممتعاً. فلن تنضب المواد الجديدة بصرف النظر عن طول مدة الدراسة. تلك هي إحدى طرق مقاربة هذه المشكلة.

لقد ألّفت ما يزيد كثيراً على مئة كتاب - بعض الأشخاص قادرون على القراءة واستيعاب المضمون بسرعة. عندما أفكّر في الأمر من منظور مختلف، أشعر بالأسى لذلك لأن متعتها انقضت في مدّة وجيزة. من ناحية أخرى، هناك أشخاص يعتزمون قراءة الكتب في فترة تمتدّ عشر سنوات. ومن لديه خطط طويلة الأجل كهذه محظوظ. ففي كل سنة ينشر من الكتب ما يزيد على قدرتهم على القراءة، لذا يتأخّر برنامجهم ويمتد. ليس أمام أمثال هؤلاء من خيار إلا أن يمتدّ بهم العمر مدة طويلة جداً لإكمال أكوام الكتب المكدّسة أمامهم. وذلك يعني أنهم محظوظون أكثر ممن يموتون في وقت مبكّر.

أريد ممن في الخمسينيات والستينيات على وجه الخصوص، أولئك الذين أخذت مسيرتهم المهنية تقترب من نهايتها، أن يعيدوا التفكير في مدة حياتهم. هل أنت واثق من أنك تتوقّع أن تعيش خمس أو عشر سنوات إضافية فقط؟ إن ذلك أمر مأسوي. الناس يميلون إلى التشاؤم بشأن طول أعمارهم، ويقولون إذا كان العمر سيمتدّ بهم عشر سنوات أخرى فقط فما من جدوى للتفكير في بدء شيء جديد.

لكنني أريدك أن ترفع عمرك المتوقّع. عليك أن تضع خططاً حتى سنّ المئة والعشرين. ينطبق ذلك على الأشخاص المتوسّطي العمر على وجه الخصوص، ينبغي لهم أن يتطلّعوا إلى العيش حتى سنّ المئة والعشرين. وإذا التزموا بذلك، يصبح ما عليهم أن يفعلوه شديد الوضوح. على سبيل المثال، إذا كانوا الآن في الستين من العمر، فأمامهم ستون سنة أخرى يحيونها، وعليهم التخطيط لما ينوون أن يفعلوه في هذه الفترة.

هل هم قانعون بالعيش من دون غاية جديدة في الحياة؟ إذا كان لديهم ستون سنة أخرى يحيوها، فذلك مماثل لبدء حياة جديدة كما يبدأ الطفل. خلال عشر سنوات إضافية سيصبحون مراهقين، ثم يافعين. وفي التسعين يدخلون مرحلة يشهدون فيها الرومانسية في حياتهم، ثم في سنّ المئة... ستحدث كل الأمور معهم، لذا يتعيّن عليهم أن يبدؤوا التفكير فيها الآن. وإذا ما جاءتهم المنيّة وهم لا يزالون في ريعان شبابهم الروحي، في سن التسعين فقط، فعلام يندمون؟ لا شيء البتة.

لذا على من يعتقد أن ليس أمامه مدة طويلة من الحياة أن يُحدث تغييراً شاملاً في طريقة تفكيره، وأن يخطّط للعيش مئة وعشرين سنة. وإذا فعل الناس في الستينيات ذلك، فسيعي أن أمامهم ستين سنة أخرى

من الحياة. وإذا لم يطرأ تغيير على الخطة، فستمتدّ حياتي على الأرض خمسين سنة أخرى، لذا أمامهم عشر سنوات أكثر مما لدي لمواصلة دراستهم. وسيكونون محظوظين بالتمكّن من إكمال دراسة جميع محاضراتي وكتبي عن الحقيقة قبل أن يغادروا هذا العالم.

فكّر في عمرك الحالي، ثم ضع الخطط لحياة تمتدّ سنوات أطول. هكذا أريدك أن تخطّط لمستقبلك.

9. يمكن إطالة الحياة ببذل الجهد

يمكنك إطالة حياتك ببذل الجهد، وتلك حقيقة واقعة. يقال إن مدة حياة المرء ثابتة بالفعل، لكن ذلك ليس صحيحاً مئة بالمئة. ففي مسار حياتك تصل إلى العديد من النقاط الفاصلة التي تشكّل بداية مراحل جديدة، وهي مراحل مسبقة الترتيب إلى حدّ ما. هناك العديد النقاط الفاصلة، كما في الخامسة والخمسين، والخامسة والسبعين، والثمانين، وما إلى هنالك. غير أن الأمر مماثل لعامل الاحتمال في توقّع الطقس، إنه مؤكّد بنسبة ثمانين بالمئة أو ربما خمسين أو ستين بالمئة، لكنه ليس ثابتاً. إذا تمكّنت من تحقيق نوع من الثورة في تفكيرك عند هذه النقاط الفاصلة، فربما تتمكّن من تمديد عمرك.

إذا كان في وسعك تقديم سبب لبقائك في هذا العالم، فبإمكانك إطالة عمرك هنا. وإذا لم تتمكّن من ذلك، فعليك الرحيل. لكن إذا استطعت بيان الأسباب التي تدعو إلى استمرار وجودك، فسيُسمح لك بالبقاء على الأرض. لذا إذا رغبت في العيش مدة أطول، يجب أن يكون لديك أسباب لاستمرار بقائك. وأكثر الأسباب شيوعاً أن لديك عملاً تنجزه، لذا عليك وضع الخطط لمستقبلك.

أشعر بالحاجة إلى تقديم التعاليم لمن هم في ربيع العمر، لكن إذا كان علي أن أقول ما الأمر الجوهري الأهم فإنه تقرير أن مدة الحياة التي ترغب فيها هي مئة وعشرون سنة. إذا قرّرت أن تعيش هذا العمر، فستختفي معظم همومك. ستعلم ماذا يتعيّن عليك أن تفعل بالضبط، ويمكنك أن تشرع في تحقيقه شيئاً فشيئاً. ومن المهم التقدّم إلى الأمام بصرف النظر عما إذا كانت حياتك ستنتهي وأنت لا تزال في منتصف عملك.

إذا كنت لا تزال في العشرينيات، فإن أمامك كثيراً من العمل. وإذا كان أمامك مئة سنة من الحياة، فإن عليك أن تضع الكثير من الخطط لشغل كل ذلك الوقت الآتي. مئة سنة مدة طويلة جداً لإنجاز خطة واحدة فحسب، لذا على الشبان أن يكون لديهم خطط لمسارات متعدّدة يودّون سلوكها في حياتهم. وعليهم اتخاذ مختلف أنواع الاستعدادات للتمكّن من الاستمتاع بمئة سنة إضافية من الحياة.

الحياة شبيهة بعرض الألعاب النارية، إذا كان هناك نوع واحد فقط من الألعاب النارية فسيكون مملاً. عليك إعداد نوعين أو ثلاثة أو أربعة من الألعاب النارية، وسيكون إطلاق صاروخ بين الحين والآخر رائعاً. من المهم إعداد مختلف أنواع الخطط للمستقبل. فربما تزهر حياتك في نهاية المطاف، في الثلاثين أو الأربعين أو الخمسين، لذا عليك أن تغرس أنواعاً عديدة من البذور.

عندما تفعل ذلك تحقّق مكانة أعظم وتقوّي أسس معرفتك ومداركك. إذا جمعت معلومات يمكن استخدامها على الفور، فإن ذلك لن يضيف إلى مكانتك لأن ما يمضي في مسيرة الحياة لا يمكن تخزينه بمثابة معرفة. ولا يمكن إثراء روحك إلا باستمرار تعلّم ما يثري حياتك

بالتأكيد، بصرف النظر عما إذا كان سيساعدك في المستقبل أم لا. ولتحقيق هذا الثراء، لا بدّ من وضع خطة واسعة النطاق.

لا شيء يضيع سدى حتى إذا كانت جميع دراساتك، وخبرتك، ومعرفتك، وعلمك الذي راكمته لا يفيدك فائدة مباشرة في فترة عمرك. ربما تتساءل عما يمكن أن تأخذ معك عندما تعود إلى العالم الآخر وأستطيع أن أجيبك: كل ما تعلّمته في مسيرة حياتك. يمكنك أن تأخذه معك لأنك استوعبته في داخلك. ومع أنه ربما لا يفيدك في حياتك، فمن المفيد لك، من وجهة النظر الطويلة المدى، أن تتعلّم الكثير في حياة واحدة.

القسم الثالث

الحياة والانتصار



3: الحياة والانتصار

1. عندما تشعّ الفلسفة نوراً

لقد عنونت القسم الثالث "الحياة والانتصار". فمن خصائص هذا الكتاب، "التفكير الذي لا يقهر"، أنه ليس نظرية مجرّدة فحسب. بل يجب أن يكون دليلاً عملياً، نظراً لأن موضوعه هو كيفية تحقيق الانتصار الدائم في الحياة.

عندما تواجه موقفاً صعباً، ربما ترغب في معرفة ما عليك أن تفعله من الناحية العملية. ومعظم الناس يبحثون عن إجابة عن السؤال التالي: "ماذا يجب أن أفعل؟ وكيف أبدأ في حل هذه المشكلة"؟ عندما تُحلّ مشاكلك، ستجد أن معظم همومك قد اختفت وستصل إلى المرحلة التالية في مسيرة تطوّرك، وتتقدّم في الحياة بطريقة إيجابية.

لهذا السبب فإنني لا أقلّل من تقدير أهمية الفلسفة أو الحقيقة على المستوى العملي. ومع أن موضوع هذا الكتاب قد يكون عملياً، أي شؤون الحياة اليومية، فإن من الأفضل إن ينجح في تحقيق الخلاص والسعادة للناس. لا نيّة لدي لأن أنشط على المستوى الفلسفي فحسب، لكنني أعتقد أن الفلسفة لا تصدر نوراً إلا عندما يكون لديها القدرة على إنقاذ أعداد كبيرة من الناس.

في هذا القسم من الكتاب، سأنظر في ما تحتاج إلى إتقانه والعدد الأدنى من العقبات التي عليك تذليلها كي تحقّق الانتصار في الحياة. لقد رتّبت ذلك تحت العناوين التالية: "كيف تحيا حياة صحية"، و"خلق الثروة"، و"الزوج والمنزل"، و"لقاءات تغيّر مصيرك"، و"ميراث روحي"، وسأتناول كلاً من هذه العناوين بدوره.

مع أن هذه الموضوعات لن تتيح لك تعلّم كل شيء تحتاج إليه لتحقّق الانتصار في الحياة، فإنني على يقين من أنها ستمكّنك من الوصول إلى مرحلة تستطيع فيها التغلّب على معظم المشاكل الأساسية. يتوقّف الكثير على مقدار تمكّنك من وضع المبادئ المستقاة من الأمثلة التي أقدّمها موضع التنفيذ، وهل ستتمكّن من استخدامها باعتبارها دعامة أساسية تقيم عليها بنية خبراتك.

2. كيف تحيا حياة صحية

1) الظروف البدنية تقيّد العقل

أودّ أن أبدأ ببحث موضوع "كيف تحيا حياة صحية". فعند التفكير في الانتصار في الحياة، تبرز الصحة باعتبارها موضوعاً لا يمكن اجتنابه.

لقد وضعت أكثر من مئة كتاب تنظر في المشاكل ذات الصلة بالعقل من كثير من الزوايا المختلفة. وتجاوزت أيضاً الفرد لبحث عقل الكون الكبير. وعلى الرغم من أن هناك عدداً كبيراً من الموضوعات الكبرى، فإنها جميعاً تبدأ بالإنسان الفرد.

البشر جميعاً كائنات روحانية أساساً، وفي الوقت نفسه لا يمكننا أن ننكر أننا نعيش الآن في هذا العالم الثلاثي الأبعاد (هذا العالم). ومع

أننا كائنات من العالم الحقيقي (العالم الآخر) وتلك هي حالتنا الحقيقية، فإننا نقيم في الوقت الحاضر في هذا العالم وبالتالي علينا أن نتخذ شكلاً ملائماً لحياتنا فيه.

عندما أقول ذلك، فإنني أعني أن علينا أن نعبّر عن أنفسنا من خلال جسدنا المادي. بل إن الأرواح العليا ليس أمامها بديل عن استخدام جسد مادي للتعبير عن ذواتها عندما تكون هنا على الأرض. ولا يمكنها أن تعبّر عن نفسها عبر سطوع النور الذي تصدره فحسب. ومع أنها تصدر نوراً، فإن عليها التواصل عن طريق التحدّث بأفواهها، واجتذاب الإعجاب بعيونها، واستخدام العقل لكتابة ما تفكّر فيه، لذا فإنها مقيّدة في شكل مادي أيضاً.

هذه قضية مهمة جداً. إن تعاليمي لا تنكر الشكل المادي. نحن لا نقول نظراً لأن المادة غير موجودة، فإن علينا ألا نزعج أنفسنا بأمر جسدنا المادي. تعاليمنا الحالية تتعامل مع شواغل العالم الثلاثي الأبعاد وكيف يجب أن يعيش البشر حالياً على هذه الأرض، لذا لا يمكننا تجاهل القضايا التي تتعلّق بالجسد.

عند التحدّث عن العقل تحديداً، لا يمكننا أن نتجاهل التأثيرات الروحانية السلبية التي تصيب الجميع من دون استثناء. إن كيفية التغلّب على التأثيرات الروحانية السلبية قضية كبرى لكل فرد، غير أن تأمّل الذات أسلوب فعال جداً في تحقيق ذلك. لكن ثمة أمراً علينا النظر فيه قبل أن نبدأ في تأمل الذات، وهو أن العقل ليس مستقلاً وإنما مقيّد بمجموعة من الشروط.

من هذه الشروط الجسد المادي. إذا لم تكن تسيطر جيداً على حالتك الجسدية، فستؤثّر على عقلك وتتسبّب في اتباعه وجهات خاطئة.

2) تعلّم السيطرة على جسمك

إن جسدك مثل درّاجة تعلّمت أن تقودها جيداً. هل تذكر كيف شعرت عندما جلست للمرّة الأولى على درّاجة؟ ربما لم تستطع أن تدرك كيف يفترض بك أن تقود هذه الأداة غير المستقرّة.

إنني واثق من أنك تعلّمت ركوب الدرّاجة بمساعدة دولابي التدريب عندما كنت طفلاً. وهما دولابان صغيران يرفقان إلى جانبي الدولاب الخلفي لمنح الدرّاجة بعض الاستقرار فيما تعتاد ركوبها. الدرّاجة المزوّدة بهذين الدولابين تبدو شديدة الاستقرار. لكن عند نزع دولابي التدريب وترك الدولابين الكبيرين الأمامي والخلفي، تبدو الدرّاجة عديمة الاستقرار بحيث تصبح قيادتها صعبة جداً. ولا تعرف كيف تحافظ على توازنك. إن مجرّد التوازن بمفرده صعب بما فيه الكفاية، لكن عليك في الوقت نفسه أن تحرّك الدوّاستين كي تتقدّم الدرّاجة إلى الأمام. كما أن عليك أن تنظر يميناً ويساراً، وعندما تصل إلى منعطف عليك أن تقرّر الاتجاه الذي تسلكه. وعندما تصل إلى مرتفع، عليك بذل جهد لارتقائه، ثم عليك استخدام المكابح للسيطرة على السرعة عندما تهبط في الجانب الآخر.

ليس هناك ما يُدهش في اعتقادك سابقاً أن الدرّاجة آلة غير مستقرّة وخطيرة، عندما تنظر إليها على هذا النحو. لكن عندما تعتاد ركوب درّاجة كل يوم، تصبح امتداداً لجسمك إلى حدّ ما وتستطيع ركوبها دون أي صعوبة تُذكر. الأجساد المادية مماثلة للدرّاجة. من الصعب جداً السيطرة عليها في البداية وتشعر الروح بأنها مقيّدة جداً. مع ذلك، عندما تتعلّم السيطرة على الجسم، يتلاشى الشعور بالقيد وتكتشف أن في وسعك التحرّك بأي اتجاه تريد. ويصبح الجسد جزءاً منك بالتدريج.

من المهم أن تعلم أن جسدك مثل الدرّاجة، عندما تتعلّم كيف تقوده، يصبح مفيداً جداً، لكن إذا لم تتمكّن من السيطرة عليه لأي سبب، فقد يكون شديد الخطورة. إنه مثل طفل يحاول ركوب درّاجة بالغ، تكون الدرّاجة خطيرة وعديمة الاستقرار بحيث لن يتمكّن الطفل من السيطرة عليها. وستكون شديدة الخطورة إذا لم تعمل المكابح أو كان مقودها منحنياً. يمكن قول الأمر نفسه عن الجسد.

ما أحاول قوله هنا أن من يستطيعون المحافظة على حالة بدنية جيدة يخطون الخطوة الأولى نحو الانتصار في الحياة. ليس هناك طريقان لبلوغ ذلك. يمكنك إلى حدّ كبير التمرّس في العناية الصحية على المستوى الشخصي. وذلك شبيه بالعناية بالدرّاجة، التدقيق في مقود الدرّاجة المحني أو المكابح التي لا تعمل أو الدولاب الفارغ من الهواء. إذا حرصت على الدرّاجة واعتنيت بها فستتمكّن من تجنّب كل هذه الأشياء. لكن إذا قلت عندما يثقب دولاب الدرّاجة، "لا يهمّ، ستكون بحالة جيّدة"، فستجد أنك لا تستطيع استخدامها عندما تحتاج إليها. الأمر نفسه ينطبق على المكابح. ربما تحدّث نفسك قائلاً، "ليس هناك سيارات كثيرة في الجوار، لذا لا بأس في ذلك"، لكن ماذا يحدث إذا توقّفت سيارة أمامك فجأة؟ الأمر مماثل تماماً في حالة الجسد.

3) العناية بالجسم خيار عائد للفرد

إذا حافظت على نمط حياة صحي، فإن جسدك سيعمل على تحقيق غايته الأصلية. وإذا لم تعتنِ بجسدك فلا يسعك لوم الآخرين، فأنت الوحيد القادر على العناية به. وتدبير جسدك المادي مهمة شخصية يجب أن تضطلع بها.

أخبرني ضابط سابق في قوات الدفاع الذاتي اليابانية ذات يوم كيف يمارس جنوده تدريبات القفز بالمظلة. يتدرّب الرجال أولاً على القفز من ارتفاع نحو خمسة عشر متراً، ثم يقفزون من برج يرتفع نحو ثلاثين متراً، ثم يقفزون من طائرة على ارتفاع مئة وخمسين متراً فوق سطح البحر وتفتح مظلاتهم عندما يصلون إلى ارتفاع محدّد. يعتني كل جندي بمظلّته. فقد تكلّفه حياته إذا لم تفتح، لذا من الطبيعي ألا يُعهد بذلك إلى شخص آخر. وإذا لم تفتح بسبب نقص في العناية، فلا يستطيع المرء أن يلوم إلا نفسه. بالمقابل، إذا كان أحد آخر مسؤولاً عن عدم فتحها، فلن يستطيع الجنود أن يشتكوا كثيراً.

ربما يبدو هذا المثال عن المظلّة غريباً، لكنك في موقف مماثل. إذا خطونا بمثال المظلّة خطوة إلى الأمام، يمكن القول إن روحك مثل الجندي وجسدك مثل المظلّة. إذا تمزّقت المظلّة أو لم تفتح فستحدث مأساة. وعلى نحو ذلك، إذا عاني جسدك من إعاقة أو إصابة خطيرة، فستواجه الروح محنة شديدة في التغلّب عليها، بصرف النظر عما إذا كانت متوقّعة أم لا.

عليك أن تفعل كل ما في وسعك على الأقل لضمان إبعاد جسدك عن الخطر. وإذا لم تفعل، سيتأثّر عقلك تأثّراً سلبياً، ولا تلومن إلا نفسك. وليس لبعد العالم الروحاني الذي ولدت فيه أهمية تذكر. بل إن ملائكة النور التي تتناسخ تصاب بالمرض إذا لم تعنَ بأجسادها. ذلك قانون ثابت في هذا العالم. وكما يثقب الدولاب إذا أدخل فيه مسمار، ينهار الجسد إذا لم يقدّم له القدر الكافي من الراحة والتغذية والعناية.

إذا كان لاعب بيسبول محترف سيفتتح قذف الكرة كل يوم، فلن يصمد أكثر من سنة واحدة على الأكثر، بصرف النظر عن مقدار

تدريبه، لأن القاذفين يحتاجون عادة إلى أربعة أيام من الراحة بين المباريات على الأقل ليتمكّنوا من الاستمرار في مسيراقم المهنية. من السهل جداً فهم ذلك عند التحدّث عن لاعبي البيسبول، لكن نادراً ما يعي معظمنا ذلك عندما يتعلّق الأمر بالفرد.

من الصعب جداً أن تعرف كم تستطيع أن تعمل، وكم تحتاج إلى الراحة، وما عليك أن تفعل للمحافظة على جسدك في أحسن حال. فذلك أمر لا تتعلّمه في المدرسة، والعناية بالجسد، مثلها مثل العقل، معقود أمرها للفرد. ربما يساعدك أفراد الأسرة في الحفاظ على لياقتك في بعض الأحيان، لكن عليك أن تقوم بذلك بمفردك أساساً من دون مساعدة الآخرين.

4) العلاقة بين الجسد والعقل

عندما يتقدّم الناس في السنّ، تكثر شكواهم. وذلك أمر شائع بين من هم في الستينيات أو السبعينيات، ويبدأ هؤلاء في الوقت نفسه بالانشغال بشأن ما قد يحدث في المستقبل وما حدث في الماضي. ربما تظن أن ذلك من مشاكل العقل، لكن لماذا يؤثّر ذلك في الناس أكثر عندما يتقدّمون في السنّ؟ السبب الرئيسي أن هؤلاء يجدون أن أجسادهم أصبحت أكثر ضعفاً مما كانت عليه.

عندما يهرم الناس، تصبح أرجلهم ضعيفة ولا يعودون قادرين على التنقّل كما كانوا يفعلون في السابق. يصبحون نكدين، ويتذمّرون باستمرار ويجد الناس من حولهم صعوبة في العيش معهم. ويمكن أن يؤدي ذلك إلى مشاكل في الأسرة في نهاية المطاف. لكن أصل المشكلة بسيط جداً. بعد التقاعد، يهمل هؤلاء تمرين أجسادهم، فيتحوّل ذلك

إلى مشكلة للعقل. لكن المشكلة لا تعني شخصاً واحداً فحسب، بل تشمل الأسرة بأكملها ويمكن أن تصبح خطيرة جداً. في أعقاب التقاعد تقلّ الفرص المتاحة أمام المتقاعدين لاستخدام أجسامهم وغالباً ما لا يفعلون شيئاً للتعويض عن ذلك بطرق أخرى.

الشبان أيضاً لديهم مشاكل تتعلّق بأجسامهم. هناك من يفرط في الأكل ومن ينحف كثيراً حتى يبدو أنه مصاب بفقدان الشهية. ويعود الأمر في كلا الحالتين إلى أنهم نسوا كيف يعيشون حياة متوازنة. هناك من يحبون الكعك ويعتقدون أن السعادة الحقيقية تكمن في أكل كعكتين كل يوم. فيقلّلون من الأغذية الأخرى ويتبعون حمية لتجنّب السمنة، لذا ليس من المفاجئ أن يشعروا بتوعّك. ومع ذلك فإنهم يستمرّون في هذا السلوك.

إني أدرك كيف يشعرون، لكن آمل أن يستجمعوا قواهم. إذا كانوا غير قادرين على التوقّف، على الرغم من أنهم ألحقوا المرض بأنفسهم، فلا يلومون إلا أنفسهم على ما سيحدث لاحقاً. لا يستطيع الناس العيش على الكعك فقط، إنهم بحاجة إلى مغذّيات أخرى. وينطبق الأمر نفسه على من لا يأكلون شيئاً سوى الشوكولا إلى أن تتسوّس أسنانهم. الخطأ خطؤهم، لذا لا يمكنهم لوم الخالق. الشخص الوحيد المسؤول عن تساقط الأسنان هو من يفرط في تناول الشوكولا.

لذا عليك أن تتحمّل المسؤولية وتُعنى بجسدك، وذلك اختبار حقيقي. لن يحثّك أحد على ممارسة مزيد من التمرين. ولن يبلغك أحد كيف تفعل ذلك، لذا عليك أن تفكّر في جسدك باعتباره شيئاً ثميناً تنبغي العناية به، وممارسة أي تمرين تشعر أنه ملائم للبيئة التي تعيش

فيها. وكلما ازداد جسمك قوّة، ازداد عقلك مضاء. إذا كنت لائقاً يعتريك شعور إيجابي، لكن إذا كان جسدك واهناً فسيتزايد تشاؤمك من كل شيء.

لذا عندما تكون في حالة جيّدة، ركّز على التفكير الإيجابي، وعندما تكون في حالة سيّئة، امنح تأمّل الذات مزيداً من الوقت. من الصعب أن تتأمّل في ذاتك عندما تشعر بالسعادة أو تعتريك حالة من النشوة، لذا ركّز على التفكير الإيجابي في هذه الأوقات. وخلافا لذلك، عندما تشعر بشيء من الاكتئاب، تأمّل في ما أنجزته. وبعد ذلك تصبح متمرّساً في استخدام هذين الأسلوبين - أريدك أن تفكّر فيهما، بالإضافة إلى العناية بصحّتك.

3. تكوين الثروة

1) المشاكل المرتبطة بالنزوع الديني

الموضوع الذي أود بحثه هو تكوين الثروة. هناك كثير من الأشخاص من ذوي النزعة الدينية الذين ينظرون إلى النقود نظرة سلبية، ويعتقدون أن من الخطأ جمع الثروة. ينطبق ذلك على أتباع البوذية والمسيحية.

النقطة المهمّة التي يُنظر فيها هنا هي أن مستوى فقر المرء يتوقّف على مقدار شعوره بأن الثروة إثم. من يعتقد بشدّة أن امتلاك الثروة يحول دون دخوله الجنّة لن يصبح ثرياً البتة. لو كان ذلك كل ما يؤمن به، فإنه ليس مشكلة كبيرة. لكن إذا كان يحسد الأثرياء ويبدأ في انتقادهم، فسيوقد ناراً داخل صدره. وذلك مثال على عدم الانسجام الذي يمكن أن يحدثه تقييد الذات.

إذا لم يكن لديك رغبة في النقود أو أشكال الترف الأخرى ولا تتعلّق بها، يمكن عندئذ اعتبار ذلك فضيلة. لكن إذا بدأت في توبيخ الميسورين وإبلاغهم بأن ثروتهم ستودي بهم إلى الجحيم، فسيلفّ دخان قاتم عقلك وتحدث جحيماً في داخلك. ربما يبدو ذلك غريباً لكن هكذا تسير الأمور. عندما تُلزم نفسك بإظهار ميل إلى انتقاد الآخرين، فيجدر بك أن تحاذر.

من الأمثلة المماثلة الأخرى المشاكل التي يحدثها الجنس الآخر. النقود والجنس الآخر موضوعان يسيء أصحاب النزوع الديني فهمهما باستمرار. بل إن هناك من يعتقد أنه لن يدخل الجنّة إذا تزوّج، ومن يرغب في الاعتقاد بأن ذلك ما سيحدث. لا أعرف أي الأمرين أكثر شيوعاً، لكن مثل هؤلاء الأشخاص موجودون بالفعل.

2) الثروة باعتبارها وسيلة للسعادة

لإيجاد حلّ للمشكلة التي تطرحها الثروة، عليك أن تسأل نفسك عن سبب وجودها. "الثروة" يمكن أن تشير إلى النقود أو أصول أخرى، لكن ما علّة وجودها؟

إن سبب وجود الثروة في هذا العالم هو أنها طريقة للتعبير عن "الثراء" الموجود في العالم الحقيقي. العالم الحقيقي ليس مكاناً فقيراً. وتتخذ فيه الثروة أشكالاً عديدة، وثمة قانون ينصّ على أن القلب النقيّ يحصل على كل ما يرغب فيه. المقيمون في العالم الحقيقي يعيشون في نقاء لذا فإنهم جميعاً ميسورون. غير أن طريقة التعبير عن الثروة في العالم الحقيقي غير موجودة في العالم الثلاثي الأبعاد، لذا يحاول الناس استخدام النقود باعتبارها وسيلة بديلة للتعبير عنها. ليس

من الضروري أن تكون الثروة نقوداً بطبيعة الحال، لكن النقود شكل ملائم للتعبير.

المسألة تكمن في كيفية استخدام النقود. بعبارة أخرى، الخير والشرّ في ما يتعلّق بالثروة في هذا العالم يتوقّفان على دوافع المستخدم ونواياه. على سبيل المثال، إذا أرادت مؤسسة بناء قاعة فستحتاج إلى النقود، وإذا ابتغت من وراء بناء القاعة عقد مؤتمرات واجتماعات تعود بالفائدة على الناس، فسيحسن إنفاق النقود. وستتمكّن من تأجير القاعة للآخرين عندما لا تستخدمها لنفسها، ومن ثمّ توفّر تسهيلاً. هذا مثال يوضح كيف ينشئ رأس المال حيّزاً يوفّر للناس مكاناً للقيام بأنشطة تجلب السعادة والمرح. لذا بإنشاء هذا الحيّز، يمكن القول إن النقود حقّقت السعادة.

من المؤسف أن الثروة تسبّب التعثّر للعديد من الأشخاص. وإذا كنا نريد المساعدة في تحسين العالم، على أنقياء القلوب تعليم الآخرين كيف يستخدمون الثروة بطريقة ملائمة. علينا أن نحرص على تكوين الثروة بالطريقة الصحيحة. وإذا أمكن تحقيق ذلك، فسيصبح العالم مكاناً أفضل. أعتقد أنه يجب توجيه الثروة نحو بناء مجتمع مثالي هنا على الأرض. وذلك مهم لأن الثروة وسيلة لتحقيق السعادة لعدد كبير من الأشخاص.

3) الفقر المشوب بالحسد خطيئة

أود هنا أن أقول إنك لا تستطيع تغيير مبادئ الآخرين. إذا كنت تؤمن بالنقاء عن طريق الفقر، فلن يعارضك أحد. وإذا رغبت في العيش وفقاً لذلك المبدأ، على الرحب والسعة، فتلك طريقة مقبولة للحياة.

لكن إذا قرّرت العيش كذلك، عليك أيضاً أن تقرّر ألا تحسد الآخرين. إن كنت قانعاً بالعيش في فقر صادق، فذلك قرارك الشخصي، لكن يجب ألا تصدر أحكاماً على الآخرين. للناس طرق مختلفة في العيش وأساليب مختلفة في التفكير. وعندما تختار عيشة الفقر، لا تجبر الآخرين على فعل الشيء نفسه. ولا تعبّر عن الغيرة أو الحسد - وهذا أمر شديد الأهمية.

إذا أصبح قرارك العيش في فقر صادق مشوباً بالحسد، فسيتحوّل الفقر نفسه إلى شيء سلبي. أما إذا أتاح لك التخلّص من التعلّق بالأمور المادية، وظلّت ومضات عقلك نقية، يصبح الفقر عندئذ فضيلة. لكن إذا أفضى الفقر إلى الغيرة من الممتلكات المادية للآخرين وحسدهم، فسيصبح قلبك مشوّشاً، ويمكن اعتبار الفقر عندئذ خطيئة.

إذا اكتشفت هذه السلبية في نفسك أو في من حولك، فعليك أن تكافح للتغلّب عليها. وإذا شعرت أنك مقيّد بالفقر، وإن جعلك تشعر بالتعاسة وحسد الآخرين، فعليك أن تبذل الجهد للإفلات منه.

يشعر بعض الأشخاص بالقلق لأنهم يمتلكون كثيراً من النقود، لكن يمكن القول على العموم إنهم في موقف أفضل بكثير لإيجاد التناغم في قلوبهم مقارنة بمن لا يمتلكون النقود أو الغارقين في الديون. غالباً ما يقال إن امتلاك ما يكفي من النقود كي لا تشعر بالقلق أمر جيد، وأنا أتفق مع ذلك في الأساس. إن امتلاك ما يكفي من النقود للسماح لك بالعيش من دون عوز أمر محمود. وإذا لم تستطع الاعتراف بذلك، فسيشوب الحسد والتّعس حياتك.

لذا إذا أردت أن تحيا حياة الفقر الصادق، لا تحسد الآخرين. وإذا لم تكن تستطيع تمالك نفسك من الغيرة، فابذل الجهد للإفلات من

الفقر. من المهم تحديد الأهداف من أجل تكوين مقدار معيّن من الثروة، ثم بذل الجهد اللازم لتحقيقها.

4) ثلاثة مبادئ أساسية لتكوين الثروة

ثمة ثلاثة مبادئ أساسية لتكوين الثروة. المبدأ الأول، وطالما كان صحيحاً، هو التدبير، أي الاقتصاد والتوفير وتقليل التبديد. تلك هي نقطة البداية. إذا كنت مبدّداً أو تعيش حياة باذخة، فستنفق نقودك بالتدريج بصرف النظر عن مقدارها.

هناك مثل قديم مفاده، "الجيل الثالث يعود إلى المطحنة". يعمل أحد أفراد الجيل الأول بجدّ ويشتري المطحنة التي كان يعمل فيها أجيراً، ويوسّع أحد أفراد الجيل الثاني العمل، ويتسبّب أحد أفراد الجيل الثالث بإفلاس الشركة ويعود إلى المطحنة ليصبح عاملاً فيها. يرجع ذلك في معظم الحالات إلى أن الجيل الثالث ينتهج نمط حياة مترف ويهمل الجدّ في العمل. ونتيجة لذلك يبدّد النقود وسرعان ما يجد أنه أفلس. ينطبق ذلك على الشركات والحياة الخاصة على حدّ سواء، ولذلك أقول إن التدبير - الاقتصاد والتوفير - شديد الأهمية.

غير أن ذلك لا يعني أن تصبح بخيلاً. البخلاء لا يحقّقون الثراء الحقيقي للأسف، لذا فإنني لا أوصي بأن تبخل بكل قرش تنفقه، بل أريدك أن تتجنّب التبديد. من المهم أن تعتدل في استخدام النقود كي لا تبدّد الثروة التي لديك.

المبدأ الثاني لتكوين الثروة هو أن الثروة تتراكم حول من يعرف كيف يستخدمها. لن تظهر فجأة وسط الحقل، بل تأتي لمن يقدّرون قيمتها.

تتكدّس مبالغ هائلة من النقود في المصارف، وسبب ذلك أن المصارف تحسن استخدام النقود لإنتاج المزيد. النقود تأتي إليها لأنها تعرف كيف تستخدمها. وينطبق الأمر نفسه على المستوى الشخصي، تتراكم النقود عند من يعرف كيف يستخدمها. على سبيل المثال، إذا قرّرت أن تبني منزلاً لك، فستعمل جاهداً للحصول على الأموال اللازمة. أو إذا كان لديك العديد من الأبناء وتريد أن يذهبوا جميعاً إلى الجامعة، فعليك زيادة إيراداتك لتحقيق ذلك. وبهذه الطريقة تأتي النقود إلى من يعرف كيف يستخدمها، لذا إذا كنت تريد أن تزداد ثراء فمن المهم أن يكون لديك أولاً فكرة واضحة عن سبل استخدام الثروة. عليك أن تكون قادراً على أن تقول لنفسك، "أحتاج إلى النقود لهذا السبب وذاك، لذا أريد أن أصبح ميسوراً". الأشخاص الذين لا يشعرون أنهم بحاجة إلى النقود لن يصبحوا أغنياء. وإذا نجحوا في الحصول على مقدار محدد من الثروة، فسيكون ذلك على نطاق محدود. فالثروة الحقيقية لا تأتي إلا لمن لديه فكرة واضحة عما يريد تحقيقه بالنقود.

الثروة تفيض في جميع أنحاء العالم باحثة عمن يعرفون كيف يستخدمونها. وإذا ظهر هؤلاء الأشخاص، تتدفّق النقود نحوهم تلقائياً. وفي ذلك يمكن القول إن النقود تشبه الدم في الجسم، فالدم يتدفّق إلى الأماكن التي تكون بأمس الحاجة إليه. هناك عدد كبير من الأشخاص الذين يمتلكون كثيراً من النقود في العالم لكنهم لا يعرفون كيف يستخدمونها. لذلك عندما يقترح أحدهم فكرة جيدة عن كيفية استخدام النقود، تتدفّق نحوه بصورة تلقائية.

من الأمثلة الجيدة على ذلك بدء عمل جديد. عندما يبدأ الناس عملاً، يجدون أن رأس المال اللازم يتجمّع لديهم. سترغب المصارف

في الاستثمار في العمل، بالإضافة إلى الشركاء، وربما يظهر من يقدّم المكاتب. لذا فإن المساعدة تأتي من عدة اتجاهات مختلفة. يبدأ كل شيء بالأفكار الجيدة التي تستهوي القلوب، فتجتذب الطاقة من أماكن مختلفة، والطاقة تستدعي بدورها الثروة. الثروة تندفع نحو من لديهم الأفكار والحماسة، أي الأشخاص الذين يعرفون كيف يستخدمونها. ومن المهم أن تمتلك أفكاراً سامية عن كيفية استخدام الثروة.

المبدأ الثالث مماثل لمبدأ "قوانين العقل"، وهو "من يعطون يتلقّون". إذا نجحت في جمع ثروة، عليك ألا تحاول احتكارها لنفسك. ستتدفّق إليك الثروة بالتأكيد إذا حاولت استخدامها لتسهم في تحسين نمط حياة الآخرين وجلب السعادة إليهم. بعبارة أخرى، النقود تختفي تدريجياً إذا استخدمتها لمصلحتك فقط، لكن إذا حاولت استخدامها لصالح أكبر عدد ممكن من الأشخاص، فستجد أنها ستستمر في النموّ والتكاثر.

لننظر في مثال صانع السيارات الأميركي الشهير هنري فورد. نجح هنري فورد في جمع ثروة ضخمة في حياته. وسبب تمكّنه من ذلك أنه حلم بوقت يستطيع فيه الجميع، بمن فيهم الموظفون في المكاتب والعمال اليدويون، في شراء سيارة خاصة بهم. أراد أن يصنع سيارة يستطيع الناس شراءها ودفع ثمنها من أجورهم، من إيرادات سنة واحدة، وتمكّن من تحقيق حلمه بالتدريج.

في القسم الأول من هذا الكتاب، تحدّثت عن كونوسوك ماتسوشيتا، الرجل الذي كان يدعو إلى "فلسفة ماء الحنفية". على الرغم من أن الماء ليس مجاني، فإنه يبدو أن هناك مورداً لا ينضب منه. إذا توقّف شخص غريب تماماً وشرب من حنفية الماء أمام منزلك، لن تدعوه لصاً وتقول إنه سرق ماءك. الماء ليس مجاني وهو يشربه من دون

استئذانك، لذا يمكن تسميته لصاً في أضيق معاني القانون. لكن الماء يوفّر بتكلفة زهيدة جداً بحيث نعتقد أنه مجاني بالفعل، لذا لن يتهم أحد رجلاً بالسرقة لأنه شربه. ومع أنه ربما يتناوله خلسة، فلن يشعر أحد بأنه سُرق.

كان هدف السيد ماتسوشيتا إنتاج أجهزة كهربائية منزلية زهيدة التكلفة، بحيث ينظر الناس إليها كما ينظرون إلى الماء، وهذا ما أشار إليه بعبارة "فلسفة ماء الحنفية". إنه شكل من أشكال فلسفة الحبّ. وقد نجحت شركته في إنتاج أجهزة كهربائية زهيدة التكلفة كما أمل، والنتيجة أن الإيرادات الراهنة تبلغ مئات المليارات سنوياً.

الحب والثروة يُمنحان إلى من لديهم قلب واهب، إنهما يُتداولان ويعودان إلى من يهب، ويتراكمان لتكوين ثروة ضخمة. لذا لتحقيق التطوّر غير المحدود، لا بدّ أن تتعلّم كيف تتقاسم ثروتك مع الآخرين على نحو ما تشاركهم المحبّة. لا يعني ذلك أن عليك أن تهب نقودك للمتسوّلين، فمن المهم أن تستخدمها بحيث تفيد الآخرين بطرق مختلفة عديدة.

هناك أساليب كثيرة ومتنوّعة لتحقيق الثروة، لكن المبادئ الثلاثة التي ذكرتها تمثل الأساليب الأساسية. أولاً، استخدم النقود باعتدال. ثانياً، ليكن لديك فكرة واضحة عن كيفية استخدام الثروة. ثالثاً، كن مستعداً لاستخدام ما راكمته لصالح الآخرين. إذا اتبعت هذه المبادئ، لن تُعتبر ثروتك خطيئة. وستكون ثروتك نعمة إلهية ما دمت تحترم هذه القواعد. عندما تشرع في تكوين ثروة، أريدك أن تضع ذلك نصب عينيك وتتذكّر أن اكتساب نفوذ أكبر من خلال الثروة يجب ألا يعتبر شيئاً سلبياً.

4. الزوج والبيت

1) ابدأ بجعل نفسك قدوة تحتذي بها

أريدكم في هذا الموضوع الثالث أن تنظروا في قضية الأزواج* والبيت. وأود أن أبدأ في بحث كيفية اتخاذ الزوج المثالي. بعض الأشخاص يشغلهم ذلك خمس سنوات أو عشر أو حتى عشرين سنة، لكن الإجابة بسيطة على نحو مثير للدهشة. فخلافاً لما نتوقّع، الزوجة المثالية لا يُعثر عليها بالسعي ورائها. فكلما حثثت الخطى في السعي وراء المثالي، ازداد بعداً عنك.

ربما تقول، "لا يمكن أن يكون ذلك صحيحاً. أنت تطلب منا دائماً أن نبذل الجهد كي نكافأ، ولا يوهب إلا من طلب. ماذا الذي تعنيه بأن المراد يبتعد إذا سعينا وراءه؟ ذلك يبدو شديد التشاؤم". إن مقولتيْ "لا يوهب إلا من طلب" و"جزاء الجهد المكافأة" صحيحتان بطبيعة الحال، لكنني في هذا القسم أتحدّث عن الزواج والقاعدة هنا مختلفة بعض الشيء. صحيح أنه إذا كانت لديك إرادة الزواج فبإمكانك تحقيقه، لكن إذا سعيت وراء المثالي فإنه سينأى عنك. يمكن تشبيه ذلك بالكلاب والقطط التي تطارد أذنابها. ربما لاحظت جرواً أو هريرة شاهدت ذيلها وحاولت الإمساك به، لكنها لن تنجح في ذلك بصرف النظر عما تبذل من جهد. غير أنها إذا صرفت النظر عنه وتقدّمت إلى الأمام، فسيلحق بها الذنب. وإيجاد زوج شبيه جداً بذلك. غالباً ما يشير الناس إلى زوجاتهم بأنهنّ "نصفهم الحلو"، والحق يقال إن

* الخطاب هنا ينطبق على الجنسين، والزوج أحد الزوجين ذكراً أم امرأة. لكننا اضطررنا للتحديد في بعض الأحيان، علماً أن الخطاب لا يقتصر على جنس دون الآخر – المترجم.

الزوجة شبيهة بجزء من نفسك. إذا طاردت مثالاً ابتعد عنك، لكن إذا تصرّفت بصورة طبيعية وتقدّمت إلى الأمام، فسوف يتبعك. ربما يبدو ذلك غريباً، لكنه استعارة ملائمة.

لذا عليك أولاً أن تجعل من نفسك الشخص الذي تريد امرأتك المثالية الزواج منه. ربما يكون لديك صوراً متنوّعة للشريكة المثالية، لكن أول ما عليك أن تفعله هو أن تحسّن نفسك بحيث عندما تظهر فتاة أحلامك، فإنها سترغب في الزواج منك.

يجب ألا تكون الأولوية الأولى الشروع بالبحث عن الشريك المثالي. بل إنك إذا وضعت لائحة بجميع الخصائص التي تبحثين عنها في الزوج قائلة، "هذا هو مثالي، وهذه هي صفات من أريد أن أتزوّجه"، وبحثت عمن يتحلى بهذه الصفات، فإنك لن تعثري على من تبحثين عنه للأسف. بدلاً من ذلك، عليك النظر في نوع المرأة التي يريد شريكك المثالي الزواج منها إذا ما ظهرت. وإذا ما شرعت في جعل نفسك على صورة تلك المرأة، فسرعان ما ستجدين ضالّتك المنشودة. أقول ذلك لأنك عندما تتزوّجين، من المهم أن يكون كل من الزوجين الشريك المثالي للآخر. ومن المهم جداً أن تتوافقا تماماً في هذه المرحلة. يعني ذلك أنك إذا تصوّرت شريكتك المثلى وخرجت بحثاً عن ذلك المثال، فإنك لن تجده. وما لم تجعل من نفسك الشخص المطابق لذلك المثال، فإن الآخر سيمرّ بك، إذا ما تقابلتما، مثل قطار سريع متوجّه إلى المحطة.

لا بأس في البحث عن مثال والاحتفاظ بصورة له في عقلك، لكن عليك أن تفكّر في ما ستبدو عليه إذا ما التقيت بمثالك. لنفترض أنك مفتون بنجمة سينمائية وتريد رؤيتها أو إرسال خطاب لها. ماذا تفعل إذا ما تحدّثت إليك ووضعت يدها حول كتفيك؟ من المرّجح أن

تركض مبتعداً، ولن تتمكّن البتة من الزواج من فتاتك المثالية إذا تصرّفت على هذا النحو. إذا ركضت مبتعداً من الخوف أو الحرج، فإنك لن تقترب منها البتة. عليك أن تعمل على تحسين نفسك بحيث تظن تلك المرأة أنك الشريك المثالي عندما تقابلها. وتلك نقطة في غاية الأهمية.

من الأمور الحيوية، للشبان على وجه الخصوص، أن يتخذوا لأنفسهم مهنة لأنهم يحققون ما يصبون إليه من خلال العمل. ومن المهم جداً أن يكون لدى الشبان رؤية واضحة عن مستقبلهم، إلى جانب احتمال النجاح المالي.

هناك كثير من الأشخاص الذين لا يستطيعون الزواج، على الرغم من تقديمهم إلى العديد من الشريكات المحتملات. ومن المرجّح أن يقول أمثال هؤلاء إنهم لا يجدون من تستهويهم، أو لا يستطيعون أن يجدوا الشريكة المثالية. والمشكلة في واقع الأمر أنهم غير قادرين على تقييم أنفسهم تقييماً موضوعياً. ونتيجة لانعدام قدرتهم على النظر في أنفسهم نظرة موضوعية، فإنهم لا يستطيعون أن يقرّروا ما نوع المرأة التي تشكل شريكة ملائمة. فيستمرّون في رفع أبصارهم وخفضها، محاولين جاهدين إيجاد من يشاركهم حياتهم، لكنهم لا يستطيعون إيجاد أحد في النهاية.

غير أنهم إذا تمكّنوا من معرفة الاحتمالات التي تنتظرهم في المستقبل بالضبط، فسرعان ما سيكتشفون من تلائمهم. يستوي في ذلك إذا كانوا يعملون في شركة أو أنشؤوا شركة خاصة بهم، عليهم أن يكونوا قادرين على القول، "إنني أعمل في هذه الشركة أو تلك، وسيتطوّر مستقبلي على هذا النحو أو ذاك، وسأكسب هذا القدر من النقود في

المستقبل". إذا تمكّنوا من فعل ذلك وأبدوا حماسة له، فسيجدون شريكة ملائمة بلا ريب.

إذا كنت تعتقد أن عملك مملّ وتريد تركه بأسرع ما يمكن، أخشى أنك لن تتمكّن من إيجاد شريكة ملائمة قط بصرف النظر عن عدد الفتيات اللواتي تتقدّم إليهن. وإذا حدّثت نفسك بأنك تريد ترك وظيفتك الحالية، لكنك تنتظر أن تعقد قرانك بحيث لا تُفسد فرص الزواج، فإنني أخشى ألا تجد المرأة المناسبة أيضاً. ذلك مستغرب جداً، لكن هكذا تسير الأمور في الحياة.

خلاصة القول، سواء أكنت رجلاً أم امرأة، عليك أن تجعل من نفسك نوع الشخص الذي يريد شريكك المثالي أن يرتبط به. هذا هو الأمر المهم.

2) هل تستطيع أن تفهم شريكك فهماً عميقاً؟

النقطة الثانية التي أريد بحثها في هذا السياق، والشرط المسبق الأهم إذا كنت تعتزم الزواج، سواء أكنت رجلاً أم امرأة، أن تكون قادراً على فهم شريكك. هناك الكثير من الشروط الأخرى التي يجب الوفاء بها، لكن هذا الشرط في يأتي في المقدّمة.

ربما تهتمين بالمظهر، هل أحدهم جذاب أو قبيح، طويل أو قصير، سمين أو نحيل، هل لديه نقود كثيرة أو سجل دراسي جيد. هناك كل أنواع العوامل التي تختارين منها، ونتيجة لذلك لا يعرف الكثيرون ما الذي يجب أن يحظى بالأولوية. ربما يكون المرء ذكياً لكنه فقير، ووسيماً لكنه قصير، وربما تكون المرأة جميلة لكنها غبية، لذا لا يستطيع الناس اتخاذ قرار بشأن المعايير الأكثر أهمية. يمكنك أن تحاول طلب

مشورة الآخرين، لكن قد ينتهي بك الأمر إلى أن تصبح أكثر حيرة من ذي قبل.

ربما يقول أحدهم إن المظهر هو الأهم، ويدعوك آخر إلى عدم الاهتمام بالمظهر والتركيز على الخُلُق، وربما يلاحظ ثالث أن الذكاء هو الأمر الذي يجب البحث عنه، ويصرّ رابع على أن الخلفية الصالحة مهمة جداً. من الصعب جداً اتخاذ قرار، ويؤسفني القول إنكم لن تصادفوا أحداً تجتمع فيه جميع هذه الشروط. وسيتعيّن عليكم قبول من لديه عيب أو اثنين، لذا يصبح السؤال كيف تحدّدوا أولوياتكم.

إذا توخيّنا الحديث في العموميات، فإن الأهم هو البحث عمن يستطيع أن يفهمك. لا يهم مقدار النقود التي يمتلكها ذلك الشخص، إذ لن يبقى بينكما أي شيء عندما تنفد النقود. وعلى الرغم من المرء قد يكون وسيماً جداً، فإن الجاذبية تتلاشى عندما ترينه كل يوم. ومع أنك ربما ترغبين في الزواج من أحدهم لأنه يتميّز بشخصية عظيمة، فستدركين ذات يوم أنه لا يخلو من الأخطاء أيضاً.

كل ما يتبقّى هو الفهم العميق المتبادل. الفهم المتبادل الجيد أمر يدوم عشرين أو ثلاثين أو حتى أربعين سنة، في حين أنك إذا بحثت عن الخصائص الخارجية أو الموضوعية فقط، فقد تسير الأمور على ما يرام عندما تتزوّج في البداية، لكن الانسجام بينكما سيتراجع بالتدريج وستظهر الشقوق في العلاقة.

لنفترض أن امرأة تعتقد أن المكانة الأكاديمية هي الخاصية الأهم في الرجل، وتزوجت رجلاً تخرّج في إحدى أهم الجامعات. ربما يكون قد جدّ في الدراسة عندما كان شاباً، لكنه أصبح مولعاً في الشراب بعد تخرّجه من الجامعة، ويمضي وقته في السهر خارج البيت كل ليلة من

الاثنين إلى الجمعة، ويعود إلى البيت متأخّراً محمرّ الوجه. ربما تزوّجته لأنه التحق بإحدى أرقى الجامعات، لكن الشراب لا يفارقه قط، بل إنه يشرب في الصباح قبل الذهاب إلى المكتب، لا شك في أن أملها سيخيب. الناس تتغيّر بعد الزواج في بعض الأحيان.

وربما تزوّجته هذه المرأة لأنها ظنّت أنه ذكي، غير أن الذكاء والتحصيل الأكاديمي ليسا متماثلين دائماً. ليس من الضروري أن يكون أداء المفكّرين الحقيقيين جيداً في الجامعة. ومع أن هناك ارتباطاً بين الذكاء والمقدرة الدراسية، فإنه لا يصل إلى مئة بالمئة، بل يمكنني القول إن الارتباط لا يزيد على ستين إلى سبعين بالمئة.

يأتي هذا التباين نتيجة لميول المرء. على سبيل المثال، يصبح من لديه موهبة فكرية مثقّفاً شيئاً فشيئاً رغم أنه ربما لم يلتحق بالمدرسة الثانوية. فعندما يتقدّم هؤلاء الأشخاص في السنّ، يتحوّلون تدريجياً إلى مثقفين أصيلين في الثلاثين أو الأربعين من العمر، في حين أن من أجبر على الدراسة وهو طفل قد يكره الدراسة عندما يكبر. وعلى الرغم من أن الشخص الذي أجبر على الدراسة قد يكون ذكياً جداً في الواقع، فإنه قد ينتهي إلى مثال الشخص الذي ذكرته للتوّ، يعود إلى المنزل مخموراً كل ليلة ويهدر مسيرته المهنية. ومع أنه ربما كان متوقّد الذكاء في الثانية والعشرين أو الثالثة والعشرين، فإنه تحوّل إلى شخص مختلف تماماً عندما بلغ الأربعين.

هناك العديد من العوامل التي يستند إليها قرار الزواج، لكن إذا كنت ستتخذ قراراً واحداً فقط، ينبغي لك أن تنظر في كيفية التفاهم مع الشخص الآخر. اسأل نفسك إذا كنت تفهم الآخر فهماً عميقاً، وهل تستطيع أن تفهم نظرته إلى الحياة. إذا شعرت أن بإمكانك

الوصول إلى أعماق شخصيته، فستحظى بحياة زوجية سعيدة على الأرجح.

اسأل نفسك عن مدى قدرة الشريك المحتمل على تفهّم أفكارك في العمل أو نظرتك إلى الحياة. هل يستطيع شريكك إظهار تقدير سطحي فقط، أو هل يمتلك شريكك فهماً معمّقاً لطريقة تفكيرك؟ إذا كان لديك شعور قوي أن في وسعه أن يفهمك، وأن هذا الفهم متبادل، بإمكانك عندئذ الزواج منه بأمان.

في هذا القسم، تناولت طريقتين لإيجاد الزوج المثالي. أولاً، لا تسعى وراء من ترغب في زواجه، بل أن تغيّر نفسك بدلاً من ذلك كي تتلاءم مع مثال الشخص الآخر. ثانياً، شدّدت على أهمية الفهم المتبادل، فالقدرة على فهم الزوج المرتقب وقدرة الأخير على فهمك أمر في غاية الأهمية.

3) عليك أن تبذل جهداً لتكون زوجاً مثالياً

في ما يلي أود أن أتناول كيفية المحافظة على العلاقة بعد الزواج. ربما يكون الزوجان سعيدين في الفترة التي زواجهما مباشرة، لكن تلك العلاقة قد تبدأ في التفكّك رويداً رويداً ما يؤدي إلى انفصالهما.

الأشخاص الذين يرجّح أن يعانوا من هذه النتيجة هم من يؤمنون بأن الرجال والنساء يشبهون القفل والمفتاح، يجب أن يتوافق كل منهما مع الآخر تماماً. وهم يعتقدون أنهم إذا تزوّجوا نوعاً معيّناً من الأشخاص، فسيتمكّنون من تحقيق السعادة، لكن إذا لم يتزوّجوه فسينتهي الزواج إلى عداوة مريرة. إن من ينظرون إلى الآخرين بهذه الطريقة باعتبارهم نوعاً من الغايات يجدون أن زواجهم ينتهي إلى

الفشل في الغالب. ربما اعتقدوا أنهم سيجدون السعادة الحقيقية إذا تزوّجوا (س)، لكنهم لن يجدوها إذا تزوّجوا (ص). إذا كانوا يشعرون أن الأمور لم تنجح لأنهم تزوّجوا (ص)، فلا عجب إن لم يدُم زواجهم.

التطابق المثالي بين الأشخاص أمر يجب العمل على تحقيقه، إنه لا يحدث مصادفة ويتيح للناس العيش بسعادة بعد ذلك. إذا شعر زوجان أنهما منسجمان إلى حدّ معيّن، عليهما بعد ذلك أن يعملا على توطيد علاقتهما ليصبح التوافق بينهما تاماً. ويعني ذلك قبل أن تقول إن شريكك لا يلائمك، أن عليك أن تسأل نفسك عما إذا كان هناك ما يمكن أن تفعله، أو فكرة لم تخطر على بالك، أو جهداً لم تبذله.

على الرجل والمرأة أن يبذلا كل جهد ممكن ليفهما شريكهما. أرجو منكم التصرّف على هذا النحو. ليس هناك في الواقع كثير من الأشخاص الذين لا تستطيع أن تنسجم معهم تماماً. وعندما تبلغ مرحلة معيّنة، يصبح الأمر مسألة جهد لا أكثر. ربما تمرّ بأزمات عديدة في علاقتك، لكنها عندما تهدّد بتدميرها، يجب أن تكون خلاقاً ومبدعاً في إيجاد طريقة للتغلّب عليها. إن هذا الاستعداد لبذل الجهد هو ما آمل ألا تنسوه.

5. لقاءات تغيّر مصيرك

1) توقّع أن تقابل امرءاً "نبيلاً"

الموضوع الرابع الذي أريد التحدّث عنه هو اللقاءات الحاسمة. ينتمي قرّائي إلى مختلف الأعمار، وإذا كنت في نحو العشرين من العمر فلعلك قابلت شخصاً واحداً أو اثنين غيّرا حياتك، بل ربما لم تقابل أحداً بعد. لكن عندما تتقدّم في العمر وتصل إلى الثلاثين أو

الأربعين أو الخمسين، سوف تقابل أشخاصاً يساهمون في تغيير حياتك.

إذا أعدت التمحيص في حياتك، تلاحظ وجود عدة نقاط تحوّل رئيسية، وفي كل منها كان لأحدهم تأثير في مصيرك. كلما نظرت في مثل هذا النوع من نقاط التحوّل، تجد دائماً من أثّر فيك بطريقة أو بأخرى. وكلما وصلت إلى منعطف في حياتك وكان عليك أن تقرّر الاتجاه يميناً أو يساراً أو التقدّم إلى الأمام، ستجد من يقف هناك ويمدّ لك يد العون. وفي كثير من الحالات يتغيّر مصيرك تبعاً لطريقة تعاملك مع اللقاء بذلك الشخص.

أنت تريد في مثل هذه الأوقات من يغيّر مصيرك إلى الأفضل بطبيعة الحال، لكن العكس يحدث في بعض الأحيان. ثمة من يكتشف أنه نتيجة للقاء من بلا ميعاد، انقلبت حياتهم انقلاباً حاداً نحو الأسوأ. ربما تعرّضوا للخديعة أو دخلوا في تجارة مع أحدهم لينتهي بهم الحال إلى الإفلاس. وربما يقدّم معلّم في مدرسة نصيحة تودي إلى الكارثة عند اتباعها. رغم أن مثل هذه الأمور يمكن أن تحدث، فإن نوع اللقاءات التي أريد النظر فيها هنا هي اللقاءات الإيجابية. للنجاح في الحياة، من المهم أن تقدّر الاجتماعات بالأشخاص الذين يمكن أن يقودوك إلى السعادة وحسن الطالع.

ثمة في الصين مفهوم الشخص "النبيل" ومن التحيات الشائعة في ذلك البلد "هل التقيت بشخص نبيل مؤخّراً"؟ في معظم الحالات تشير العبارة إلى شخص يتسم بالاستقامة ذي مرتبة أرفع من مرتبتك أو تعليم أعلى من تعليمك أو ثراء أوسع من ثرائك، أو على الأقل في موقف يتيح له تقديم المساعدة لتحسين حالك. وقد سمعت أن هذه التحية

تستخدم في الحياة اليومية على غرار السؤال عن صحة أحدهم أو حالته الراهنة. فاللقاء بشخص "نبيل" يتسم بأهمية كبرى.

في مؤسسة Happy Science، نؤكّد على الجهد الشخصي والانضباط الذاتي، لكن يمكن تشبيه هاتين الخصيصتين بسلّم لا تستطيع أن ترتقيه إلا درجة درجة. أما اللقاء بشخص "نبيل" فيمكن مقارنته بالمصعد. عندما تدخل المصعد، يمكنك الارتقاء عدة طبقات على الفور تقريباً، وعندما تخرج منه تجد نفسك في عالم مختلف تماماً عن الذي غادرته للتوّ. وهذا أمر يحدث عدة مرات في مسيرة الحياة.

بعبارة أخرى، الجميع يلتقون بأشخاص يجلبون لهم حسن الطالع. وأنا على يقين من أنك شهدت لقاء شخص غيّر حياتك تغييراً تاماً. وهناك من يقول شيئاً عند كل منعطف في حياتك، ربما دون تفكير كبير أو بطريقة تكاد تخلو من الجدية، فيكون قوله هادياً مهماً لك في وقت لاحق. وربما ينسى الشخص المعني الحادثة، لكن ذلك ما يحدث تحديداً.

إذاً هناك أوقات يظهر فيها أحدهم ويقدّم مفتاحاً للنجاح، وعندما يحدث ذلك من المهم أن تنصت إلى نصيحته أو رأيه، وتتقدّم في الاتجاه الصحيح. يتعذّر القول متى سيظهر هذا الشخص أمامك، لأن توقيت هذا اللقاء يختلف من امرئ لآخر، لكن عليك أن تكون مستعداً دائماً للاستفادة القصوى من الاجتماع بمن سيرشدك ويوجّهك. وإذا رغبت في مثل هذا اللقاء، فلا بدّ من أن يظهر ذلك الشخص.

عندما تصادف هذا الشخص، تشعّ حياتك نوراً، ويمكنك أن تكون على يقين، بصرف النظر عمن أنت، من بلوغ هذا الوقت المبهر في مرحلة من مراحل حياتك. ربما يكون من يقولون إنهم لم يشهدوا

ذلك ناكرين للجميل، أو لعل الذاكرة لا تسعفهم. فهو يأتي بأشكال عديدة، لذا أرجو أن تفكّروا في ذلك بعناية لأنه يقدّم لكم المفتاح لخطوة كبيرة إلى الأمام.

كلما أعددت نفسك أكثر لهذا اللقاء المنتظر، ازداد احتمال حدوثه. لذا استعدّ كل عام وتوقّع أن يقدّم لك أحدهم نصيحة تقودك في اتجاه أفضل وتفتح لك مستقبلاً مشرقاً، لأنك إذا فعلت ذلك فسيظهر هذا الشخص دائماً. وإذا أعددت نفسك لمثل هذه اللقاء كل شهر، فسيظهر الشخص الملائم أمامك شهرياً. ويتوقّف احتمال حدوث هذه اللقاءات على مقدار قوة انتظارك لها.

يرجع ذلك إلى أنك إذا توقّعت حدوث مثل هذه اللقاءات باستمرار، فستحفز روحك الحارسة أو الأرواح الهادية الأخرى على مجيء أحد إليك. وستبدأ في التفكير بوجوب مكافأتك على المحافظة على هذا الموقف المحمود وتبحث عمن يستطيع مساعدتك في التقدّم. ربما تصل إلى نقطة تحوّل في حياتك عبر الالتقاء بمثل هذا الشخص مباشرة، أو بمساعدة روحك الحارسة من دون أن تدرك ذلك. لكن لا بدّ من حدوث شيء في الحالتين.

الناس يراقبونك على الدوام. إنهم يرونك في مناسبات مختلفة وكثير منهم يريد فعل شيء لمساعدتك في التقدّم. لكن الشرط الأساسي الأول للقاء مثل هذا الشخص هو الرغبة المخلصة في حدوث هذا اللقاء.

2) أنصت بتواضع لما يقال لك

الشرط الأساسي الثاني لهذه اللقاءات المقدّرة هو التواضع. من المهم أن تعترف في قرارة نفسك بأن كثيراً من الأشخاص في العالم أكثر

حكمة منك، وعندما تجتمع بأحدهم، عليك أن تنصت بتواضع لما يقوله لأن الفرصة ستفوتك إذا لم تنصت. عليك دائماً أن تترقّب الكلمات التي تقودك إلى تغيير نفسك، وتتوقّع لقاء أشخاص يقدّمون ملاحظات مهمة جداً. عليك بعد ذلك الحرص على ألا يفوتك شيء مما يقولونه، كي لا تهدر فرصة اللقاء القيّم. عندما يساورك شعور بأن "هذه ربة السعادة، أو ربة حسن الطالع"، لا تدع الفرصة تفوتك، واستفد من الفرصة المتاحة إلى أبعد الحدود. إنها حقاً لحظة مضيئة، لذا أريدك أن تأخذها على محمل الجدّ. إنها لحظة تكون فيها واقفاً عند مفترق طرق القدر، وسيقدّم لك كل أنواع الأشخاص المساعدة للسماح لك بتغيير حياتك. إذا كنت تعتقد بأنك حقّقت ما وصلت إليه بجهودك الذاتية فحسب، فأنت مخطئ جداً. من المستحيل أن تحقّق أي شيء بمفردك، لذا أريدك أن تبقى متواضعاً ولا تنسى الإنصات إلى ما يقوله هؤلاء الأشخاص.

بما أن عنوان هذا القسم "الحياة والانتصار"، فربما كنت تنتظر أن تقرأ عن الإنجاز عن طريق الجهود الذاتية، لكن الطريق إلى الانتصار الحقيقي يكمن في المساعدة التي يقدّمها الآخرون، خلافاً لما تتوقّع. هناك كثيرون يعرضون الفرص، ومن الصعب أن تفشل إذا حاول كثير من الأشخاص مساعدتك في تحسين مسارك المهني. أما إذا حاول كثير من الأشخاص منعك من تحقيق النجاح، فمن الصعب جداً أن تحرز تقدّماً وسيتطلّب النجاح جهداً هائلاً. إذا أراد الآخرون مساعدتك، فستتمكّن من النجاح بالانقياد للتيار. وذلك أمر يجب أن تكون شاكراً له.

خلاصة القول، لا يحقّق الناس النجاح بجهودهم الذاتية بمفردها. ومن المهم أن تتذكّروا أنكم لن تتمكّنوا من تحقيق أهدافكم من دون مساعدة الآخرين.

3) كن شاكراً

أكون كاذباً لو قلت إنني لم أبذل جهداً للوصول إلى ما وصلت إليه الآن، لكن سبب تمكّني من سلوك هذا المسار هو أنني حصلت على دعم عدد كبير من الأشخاص على الأرض، فضلاً عن السماء.

أعتقد أن ذلك يسمّى "حظاً" بالمصطلحات المعتادة، لكن يتعذّر على شخص مثلي، يعلم تمام العلم بوجود العالم الحقيقي، استخدام كلمة "حظ". وأعلم أنه تحقّق نتيجة تعاون من يقيمون في العالم الآخر، وأنني حظيت بنعمة النجاح عبر جهدهم الحقيقي. هذا الشعور بالعرفان في غاية الأهمية، وعندما تنقلب مقاديرك نحو الأحسن لا تنسَ أن تجهر بالشكر.

إذا أردت أن تحظى بنعمة تغيّر الأحوال نحو الأفضل، فعليك أن تتذكّر ثلاث نقاط. أولاً، اسع بصدق دائماً لتحقيق تغيير في مقاديرك وتوقّع حدوث ذلك التغيير. ثانياً، حافظ على تواضعك وأنصت للنصح. ثالثاً، كن شاكراً دائماً. إذا اتبعت هذه القواعد، ووصلت إلى نقطة تحوّل في حياتك، فإنها ستكون نقطة مضيئة حقاً.

6. ميراث روحي

1) الاستقامة بمثابة ميراث روحي

الموضوع الخامس والأخير الذي أريد بحثه هو الميراث الروحي. في القسم الأول، بحثت كيف تحيا حياة صحية، وفي الثاني تناولت تكوين الثروة، وفي الثالث الزوج والبيت، وفي الرابع تطرّقت إلى اللقاءات التي يمكن أن تغيّر مصيرك (اللقاءات المصيرية). ربما تعطي هذه الموضوعات،

تبعاً لطريقة قراءتها، الانطباع بأنها دليل للنجاح المادي، أو شرح لكيفية النجاح في هذا العالم.

غير أن هذا القسم يحمل عنوان "الحياة والانتصار"، ومن المتعذّر تناوله بصورة وافية من دون النظر في ما وراء النجاح الدنيوي. فلا بد من تجاوز النجاح على الأرض. وما لم تكن تمتلك ما يتجاوز النجاح الدنيوي، فلن يمكنك الادعاء بأنك حقّقت الانتصار الحقيقي في الحياة.

ما الذي يسمو فوق النجاح الدنيوي؟ أجيب دائماً بأنه "السعادة التي تدوم في هذا العالم والعالم الآخر"، وهو نوع من السعادة التي يمكنك أن تحملها معك عندما تموت. ما الشكل الذي تتخذه هذه السعادة؟ إنه روحاني تماماً، ويمكن وصفه بأنه كنز قلبي لا ينتمي إلى هذا العالم.

بعبارة أخرى، الانتصار في الحياة لا يتوقّف عند حدود النجاح الدنيوي، لمن تعرّفوا إلى قوانين الحقيقة وأدركوها. وليس من المبالغة القول إنك ما لم تستوعب شيئاً أعظم من ذلك، أي ميراثاً روحانياً، لا يمكن القول إنك أحرزت الانتصار في الحياة. لقد طرحت هذه الفكرة في العديد من الكتب من قبل وربما درستها بالفعل. غير أنني أود أن استعرضها معك ثانية.

"الميراث الروحي" عبارة تبدو مجرّدة جداً، لكن إذا كنت سأمنحه اسماً جديداً، فيمكنني أن أدعوه استقامة. القدرة شيء يولد معك، وتوجد بذورها منذ اليوم الأول لوصولك إلى هذا العالم. وإذا لم تزرعها وتتعهّدها بالرعاية، فإن إمكاناتها موجودة ويعود إليك أمر تطويرها. غير أن الاستقامة شيء لا تمتلكه عندما تولد. إنها شيء ينشأ في مسار

حياتك هنا في العالم الثلاثي الأبعاد، وهي خصيصة مكتسبة. ومن نافلة القول إن الأرواح العليا للعالم الحقيقي، مثل ملائكة النور في البعد السابع، تمتلك الاستقامة، لكنها لا توهب لهم عندما يولدون في هذا العالم. غير أنهم يمتلكون القدرات. أنت تولد مع القدرات، لكن من دون الاستقامة.

2) طريقتان لظهور الاستقامة إلى حيّز الوجود

إذاً كيف تكتسب الاستقامة؟ إنها تتطوّر على مدى عدة عقود، لكن هل لديك أي فكرة عن كيفية ظهورها إلى حيّز الوجود؟

هناك نوعان من الظروف التي يمكن من خلالها اكتساب الاستقامة. أحدهما وسط ثبوط العزيمة والفشل والشدّة، والثاني وسط النجاح. هذه هي الأوقات التي يمكن تحقيق الاستقامة فيها بسهولة. يمكن بطبيعة الحال اكتساب الاستقامة بدرجة أقل في أوقات أخرى من حياتك، لكن الاستقامة العظمى التي تقف بمثابة نصب تذكاري لحياتك، تبرز إلى حيّز الوجود عبر هاتين التجربتين.

لنفكر في سبب ظهور الاستقامة إلى حيّز الوجود في أوقات الإحباط أو خيبة الأمل أو الشدائد. من المعتاد جداً الشكوى بشأن سوء الحظ عند المعاناة من الشدّة، لكنك ربما تعلم أن هناك بعض الأشخاص الذين لا يتذمّرون ويتحسّرون على ما أصابهم من ضُرّ. معظم الأشخاص يلومون الحظّ أو الظروف السائدة عندما يرتكبون خطأ ما. وربما يتهمون الآخرين بخذلانهم أو يلومون أرواحهم الحارسة، لكن معظمهم لا يستطيعون احتمال الضغوط التي تصاحب الشدائد والبلايا.

هناك آخرون ممن اكتسبوا حالة أعلى بقليل من الوعي لا يسمحون للشدّة بأن تسحقهم، بل يحاولون تقبّلها على حالها واحتمالها. ومن يحاولون تحمّل بلواهم بهذه الطريقة هم أشخاص فوق المستوى المتوسّط. ويأتي فوقهم الأشخاص الذين يبذلون الجهد كي يحيوا حياة متفائلة وسعيدة على الرغم من الشدّة. يمكن القول إن هؤلاء الأشخاص يقفون على الدرجات السفلى لمستوى الوعي الأعلى.

غير أن من يستحقّون الإعجاب حقاً يستخدمون التفكير الذي لا يقهر للتغلّب على الشدّة. فعندما يواجهون محنة، يتمكّنون من اكتشاف الغرض الإلهي منها ويسألون أنفسهم ماذا يفترض أن يتعلّموا من هذه المحنة. ولا شك في أنهم سيتعلّمون الدرس من النكسة التي ألّمت بهم. إنهم يستوعبون الغرض الإلهي من الضائقة التي أصابتهم ويسألون أنفسهم ما الذي يحتاجون إليه، وماذا تحاول هذه الشدّة أن تعلّمهم، ويستخدمون ذلك أساساً يبنون عليه شخصيتهم أو مبدأ يدعم أعمالهم. الأشخاص الذين يشهدون هذا الموقف يطوّرون الاستقامة، ويمتلكون قوة تفيض نوراً.

التمكّن من احتمال المصاعب أو خيبات الأمل أمر مثير للإعجاب بحدّ ذاته، لكن الأشخاص المميّزين حقاً يستوعبون الغرض الإلهي من تجربتهم، ويبحثون في داخلها عن بذرة تقودهم إلى النجاح. والتمكّن من تحقيق أمر استثنائي حقاً، وهنا تبرز الاستقامة إلى حيّز الوجود.

النوع الثاني من الظروف التي تُظهر الاستقامة ينطوي على النجاح. الأشخاص الذين يسجّل التاريخ أسماءهم هم الذين شهدوا النجاح في حياتهم. ربما واجهوا الفشل في حياتهم عدة مرات، لكنهم حقّقوا نجاحاً عظيماً في نهاية المطاف. لنأخذ أبراهام لنكولن على سبيل

المثال. لقد هُزم في الانتخابات، وفشلت علاقاته الشخصية، وعانى من العديد من المحن ومنها وفاة خطيبته، لكنه أصبح في النهاية رئيساً للولايات المتحدة وخلّف وراءه إنجازات عظيمة. ما كان لنكولن ليُذكر حتى اليوم باعتباره شخصية تاريخية عظيمة لو لم يصبح رئيساً للولايات المتحدة. وقد حقّق النجاح في نهاية المطاف.

سوف تتاح لك الفرصة للنجاح في نهاية المطاف حتى لو شهدت سلسلة من النكسات. وحين يأتي النجاح أخيراً، تكتسب طريقة تعاملك معه أهمية شديدة. عليك ألا تحاول أن تطلب ثمار النجاح لنفسك. حدّث نفسك بدلاً من ذلك أن النجاح لم يتحقّق بجهودك بمفردك، وإنما بإرادة السماء. ربما تكون أنت من وفّر الماء والسماد للثمار في شكلها الجنيني، لكنك لم توجدها بنفسك. كانت زهرة النجاح موجودة داخل البذرة عندما قُدّمت إليك، فتفتّحت من تلقاء نفسها. أما أنت فقد قدّمت المساعدة في الطريق ليس إلا، وزوّدتها بالماء والغذاء. هكذا يجب أن تنظر إلى النجاح.

لا تنسب الفضل لنفسك، فالنجاح يأتي بإرادة السماء، وإنما أنت تقدّم المساعدة إلى حدّ ما. ومن خلال عدم محاولة تحويل النجاح إلى إنجاز شخصي تبرز الاستقامة العظيمة. أما إذا نسبت كل الفضل لنفسك واعتقدت أن النجاح تحقّق نتيجة لجهودك ومهاراتك، فلن تطوّر الاستقامة قط. وإنما ستخضع لتجربة تحقيق النجاح من خلال قدراتك الذاتية.

ماذا يحدث لو لم تحاول أن تنسب النجاح لنفسك، إذا قلت أنه جاء نتيجة جهود أشخاص عديدين؟ وماذا لو اعتقدت أن نجاحك تحقّق بإرادة السماء، وجاء نتيجة لرغبات الأرواح الحارسة والهادية؟ كيف

تتصرّف إذا اعتقدت أن النجاح رهن بمشيئة الله؟ ستحرص دون شك على أن يعود نجاحك بالفائدة على أكبر عدد من الأشخاص، وهكذا تتطوّر الاستقامة.

يتبع كل شخص حياة مختلفة، لكن الاستقامة لا تنبع إلا من هذين السببين بصرف النظر عن أي شيء. إنها شيء يجب اكتسابه لذا أريدك أن تسعى لتحقيق قدر من الاستقامة، مهما كان ضئيلاً، حتى تحملها معك كميراث روحي عندما تعود إلى العالم الآخر. وعندئذ فقط تستطيع أن تقول إنك حققت الانتصار حقاً في الحياة. وأرجو أن تتمكّنوا من أن تشهدوا ذلك في هذه الحياة.

القسم الرابع

قوة التفكير الذي لا يقهر



4: قوة التفكير الذي لا يقهر

1. نظرية تربط تأمّل الذات بالتقدّم

في مؤسسة Happy Science، أقدّم المسار الرباعي - الحب، والحكمة، وتأمّل الذات، والتقدّم - باعتبارها مبادئ السعادة. وموضوع هذا الكتاب، "التفكير الذي لا يقهر" فلسفة تربط تأمّل الذات بالتقدّم. عندما يمارس الناس التفكير الإيجابي على العموم، فإنهم يميلون إلى الاعتقاد بأنه يكفي التقدّم إلى الأمام بطريقة إيجابية وبنّاءة. غير أننا بحاجة إلى التفكير في كيفية توفيق ذلك مع تأمّل الذات، وذلك من تعاليمي الأساسية.

إذا طُلب من الناس التأمّل في أفكارهم وأعمالهم ذات يوم، وحُثّوا على التقدّم إلى الأمام باستخدام التفكير الإيجابي بعد ذلك، سيتردّد بعضهم بين الاثنين دون أن يعرفوا على ماذا يركّزون. لقد تركت للفرد حتى الآن أن يقرّر الأسلوب الذي يتبعه، وربما سبّب ذلك بعض الالتباس. لهذا السبب، أدخلت فكرة التفكير الذي لا يُقهر باعتباره طريقة للربط بين هاتين الفكرتين، وجعل النظرية أكثر وضوحاً. وأريدكم أن تستخدموا التفكير الذي لا يقهر عندما لا يكون لديكم أي فكرة عن كيفية حلّ مشكلة ما، لأنه فلسفة فعّالة تشمل تأمّل الذات والتقدّم على حدّ سواء.

عند ممارسة التفكير الإيجابي، لا يميل الناس إلى النظر في الظلال، ولا تفحّص الجانب المظلم من الأمور. بل ينظرون إلى الضوء فقط، ويركّزون على الجانب المضيء من الأمور، أو ينظرون في الأمور بطريقة بنّاءة. مع أن هذه الفلسفة قوية جداً، فإنك لن تترك مجالاً لتأمّل الذات إذا ركّزت على هذا الاتجاه فقط. لكن بصرف النظر عن مقدار إيجابيتك ونظرتك الاستشرافية، ثمة أوقات لا تسير فيها الأمور بسلاسة. وأنا على يقين من أنكم شهدتم الفشل في الماضي. فهل يصحّ في هذه المناسبات إهماله والتقدّم بغض النظر عن ذلك؟

ربما قلت لنفسك إن كل شيء سيكون على ما يرام إذا تابعت التقدّم إلى الأمام، وما دمت تحافظ على موقف إيجابي. ولو سقطت أو ارتكبت خطأ، فربما تقول، "إني لا آبه لمثل هذه الأمور، ما عليّ إلا أن أبقى في النور. فطبيعة المرء جوهرها النور في النهاية". من يمارسون التفكير الإيجابي يميلون إلى مثل هذا التفكير، لكن هل هذا هو كل ما في الحياة بالفعل؟ وهل مشاعر الناس بتلك البساطة حقاً؟

بعد دراسة قلوب البشر وعقولهم، أجبرت على أن أسأل نفسي إذا كان ذلك يكفي. هل يكفي أن يتقدّم الناس في اتجاه واحد متبعين نمطاً واحداً من التفكير؟ لا بطبيعة الحال. فقلوب الناس وعقولهم مليئة بمشاعر وأفكار عميقة، لذا لا بدّ أن تكون هناك فلسفة عميقة تأخذ هذه الأمور في الحسبان.

2. قوة التفكير الذي لا يقهر في هذا العالم المحسوس

التفكير الذي لا يقهر فلسفة شخصية فريدة خاصة بكل فرد. وعلى الرغم من ذلك، فإنني أشعر بقوة أن علي تقديم تفسير للاتجاه

الذي تسلكه والنهج الذي تتبعه، لذا أود أن أبحث هنا قوة التفكير الذي لا يقهر من هذا المنظور.

بدأت هذه الفلسفة من فكرة مفادها أن ما من أحد يمكنه أن يعيش دون ارتكاب أخطاء. ولا يستطيع أحد أن يبحر عبر الحياة من دون أن يواجه أي مشاكل. والواقع أن الناس يتحرّكون إلى اليسار ثم إلى اليمين، يفشلون ويسقطون، ثم يقفون، لكنهم يبحثون دائماً عن طريق تجعل حياتهم أفضل وأكثر سعادة. في مواجهة هذا الواقع، ما المطلوب لتحقيق النجاح في الحياة؟ هذا ما أريد النظر فيه الآن.

التفكير الذي لا يقهر فسلفة تقدّم لك أعظم قوة موجودة في العالم الثلاثي الأبعاد الذي نقيم فيه، هذا العالم الذي نتنفّس فيه ونأكل. ثمة مبادئ تتجاوز العالم الثلاثي الأبعاد بطبيعة الحال، ومنها على سبيل المثال "قانون الإرادة"، أحد قوانين تحقيق الذات.

في العالم الحقيقي، تستطيع أن تظهر ما يقرب من مئة بالمئة من قدرتك الداخلية، لكن الحال ليست كذلك بالضرورة في هذا العالم الثلاثي الأبعاد، حيث يستطيع كل امرئ إظهارها بمقدار مختلف. فنظرية واحدية النور التي تنصّ على "وجود نور واحد أساساً" تصبح أكثر فعالية في الأبعاد العليا، لكنها لا تنطبق بالضرورة في هذا العالم الثلاثي الأبعاد. التفكير الذي لا يقهر يوضح القوانين الروحانية غير المفهومة تماماً، لا سيما من وجهة نظر هذا العالم المحسوس.

3. حوّل المصاعب إلى قوة ترفد روحك

أود أن أبدأ بالقول إن التفكير الذي لا يقهر يقوم على أنه يمكن تحويل جميع المصاعب في الحياة إلى غذاء للروح. ربما تواجه بعض

النكسات والإخفاقات والمصاعب في مسار حياتك، لكن هل عليك الاكتفاء بتجنّبها عند النظر فيها من منظور غاية مجيئك إلى هذا العالم؟ هذا ما أريدكم التفكير فيه الآن. هل ولدت حقاً لتجنّب المصاعب والمحن التي تظهر؟ عليك الإجابة عن هذا السؤال.

عندما تفكّر في معنى الحياة، تدرك أن الأمر ليس كذلك. أنت تولد في هذا العالم مرة كل بضع مئات أو بضعة آلاف من السنين كي تتعامل مع مختلف أنواع الناس في ظروف جديدة وتدخل مزيداً من التهذيب على روحك. فالحياة على الأرض ليست مليئة بالتجارب الجيدة بالضرورة، لكنكم عرفتم جميعاً ذلك قبل أن تولدوا.

لن تجدوا أن كل شيء يسير بسلاسة أمامكم. وغاية وجودكم على الأرض أن تحرزوا مكانة عظيمة وتفيضوا نوراً بمراكمة العديد من التجارب المختلفة، وتكرار عملية التجربة والخطأ. إذا نظرتم إلى غاية حياتكم على هذا النحو، يتخذ ما تعتقدون أنه مصاعب ومحن معنى جديداً. وهذا الإدراك هو أساس التفكير الذي لا يقهر.

إذا أقمتم تفكيركم على أساس أن حياة البشر خالدة وأنهم يعودون إلى الأرض تكراراً عن طريق التناسخ، فستتمكّنون من النظر إلى جميع الأحداث والتجارب في هذا العالم المحسوس من منظور مختلف وإدراك أن هذه التجارب تحدث لتزويد ذاتكم الداخلية بغذاء ثمين. هذا هو أساس التفكير الذي لا يقهر.

التحدي الرئيسي في الحياة هو كيف تبذلون قصارى الجهد، وتستخدمون جميع المعارف والمهارات والأفكار التي لديكم، لتواجهوا المشاكل التي تعترضكم وتحوّلوا ما تكسبوه إلى قوة لروحكم. لذا لا

تقنعوا البتة بتجنّب مشكلة ما أو إنكارها. وقد عبّرت عن ذلك في تعاليمي بالقول، "الحياة مثل كرّاس من المسائل المطلوب حلّها، وعلى المرء أن يبذل الجهد لحل كل مسألة".

لديكم كرّاس مسائلكم المراد حلها، وعليكم الإجابة عنها جميعاً بأنفسكم. وهذا أمر أريدكم أن تعتبروه شرطاً لازماً لتعلّم التفكير الذي لا يقهر. عليكم حلّ مشاكلكم بأنفسكم، وعندما تفعلون ذلك، أو حتى في أثناء ذلك، فكّروا في مساعدة الآخرين. ثم لا تكتفوا بمساعدة الآخرين، بل اعملوا على إنشاء مشروع كبير وإيجابي. هذا هو إطار التفكير الذي لا يقهر.

4. تحكّم في وقتك

أريدكم الآن أن تنظروا في نوع التفكير المهم إذا كان المراد اكتساب قوة حقيقية من التفكير الذي لا يقهر. يمكن إيجاز ذلك أساساً بأنه امتلاك روح لا تقهر.

منذ إنشاء Happy Science، تواصلت مع عدد كبير من الأشخاص وسمعت عن طرق كثيرة للتفكير. هناك من يبدون أنهم يعيشون في النور، ومن يعيشون في الظلام، وهناك الفرحون، والمكتئبون، ويبدو أنهم جميعاً يكابدون دراما شخصية صغيرة. وقد حقّق كثير منهم التغيير في حياتهم بعد مشاركتهم في أنشطة مؤسستنا.

يشهد الناس في مسار الحياة فترات مختلفة كثيرة، من النور والظلمة، والسعادة والكآبة، أوقات تسير فيها الأمور على هواهم وأوقات تخالفها. وإذا ما روقب الناس في مثل هذه الظرف وصنّفوا وفقاً لطريقة ردّ فعلهم، فسيقع الجميع في واحدة من الفئتين التاليتين.

إحداهما تضم من يحقّقون نجاحاً كبيراً عندما تسير الأمور على هواهم، عندما تسايرهم الريح ويبدو كل شيء في صالحهم، لكن سرعان ما تعاكسهم الريح ولا يستطيعون المواجهة. وعلى الرغم من أن يبحرون بسرعة عندما تكون الريح مواتية، فما إن تغيّر الريح اتجاهها حتى يعجزون عن التقدّم، وبعضهم ينقلب على وجهه. يتلاءم غالبية الناس مع هذه الفئة.

الفئة الأخرى هم الأشخاص الذين لديهم روح لا تقهر. إنهم يبدون إرادة قوية ونقية ترافقهم منذ البداية ويظهرون إصراراً دائماً. قد تكون إرادة المرء قوية جداً في بعض الأحيان، لكن أصالتها تختبر بمرور الوقت.

التفكير الذي لا يقهر فلسفة تتيح لك التحكّم في وقتك وإبقاءه تحت السيطرة. ولكي تعرف إذا كنت قد استوعبت هذه الفلسفة، عليك التفكير في ما كنت عليه قبل ستة أشهر مثلاً، أو سنة أو اثنتين أو ثلاث. تفحّص ماذا أنجزت في هذا الوقت، هل تقدّمت إلى الأمام أو تراجعت إلى الوراء، هل بقيت على الطريق المستقيم أو ضللت؟ عليك دائماً التدقيق في مسارك على هذا النحو. إذا تفحّصت المسار الذي تسلكه ووجدت أنك أحرزت تقدّماً على مسار واحد وثابت، فيعني ذلك أنك واصلت الفوز في المباراة الكبرى، على الرغم من احتمال تعرّضك للخسائر في بعض الحالات.

التفكير الذي لا يقهر يشبه نموّ الشجرة. تواجه الشجرة في أثناء نموّها العديد من التحديات والمصاعب. ربما تهبّ رياح قوية تجرّد الأغصان من أوراقها. وربما تقترب الشجرة من الذبول، أو ربما تفتقر إلى الغذاء، أو تتعرّض جذورها للانكشاف. لكنها تكافح بصرف النظر

عما يحدث للاستمرار في النمو والارتفاع. التفكير الذي لا يقهر يقوم على هذا النوع من الجهد.

5. طاقة القصب الذي ينشئ العقد

لاستخدام استعارة أخرى، أريدكم أن تفكّروا في القصب. ربما أثارت نبتة القصب إعجابكم عندما شاهدتموها وهي تنمو. عند تفحّص ساق نبتة قصب، تجدون أن عقدها تستدق في الأعلى، وربما تظنّون أن العقد ليست سوى نوع من الأنماط. لكن عندما أنظر إلى القصب، أتساءل لماذا يحرص القصب على إنشاء العقد.

توجد عقد القصب كل عشرين إلى ثلاثين سنتيمتراً، ويتسم كل منها بقوة شديدة. تكون العقد كبيرة وقوية جداً في الأسفل، وتصغر وتضعف باتجاه القمّة بحيث تنحني مع الريح. لكن الأجزاء الرفيعة والضعيفة تشتد بمرور الوقت لتصبح عقداً كبيرة، ويتواصل نموّ القمّة وتزداد ارتفاعاً. إذا تفحّصت قصبة، تجد أنها تنمو بثبات، قطعة قطعة. وذلك أمر يثير إعجابي الشديد. وسواء أكان ارتفاع نبتة القصب عشرة أمتار أم عشرين متراً، فإن ما يجعلها فريدة ومتميّزة هو عقدها.

القصب مقاوم للريح، لا ينكسر بسهولة مهما اشتدّت الرياح. وهو ليس نبتة قوية، لكنها ليست ضعيفة أيضاً نظراً لمرونتها. ربما تهبّ الريح، ويتساقط المطر، لكنه يواصل النموّ بصرف النظر عن ذلك. ويشير إلى نموّه على ساقه كما لو أنه يقول، "هذا مقدار ما نَموْت". أتساءل كيف يشعر القصب عندما ينشئ هذه العقد. ولعله يحدّث نفسه عند إضافة كل عقدة قائلاً، "لقد تمكّنت من النموّ بهذا القدر"، وأنا واثق من أن ذلك يمنحه إحساساً بالإنجاز.

تشبه الطريقة التي تبني فيها حياتك القصب من عدة أوجه. أنت تشبه القصب الذي يبقى نحيلاً، إذ لا يزيد محيط ساق أكبر القصب على عشرين إلى خمسة وعشرين سنتيمتراً. ويظهر القصب فوق الأرض أولاً بمثابة فرخ، ثم ينمو باستمرار. ولا يفقد مرونته الأولية، كما لا يفقد قوّته. تترافق المرونة والقوة معاً بانسجام، وهذا هو ما يلزم للنموّ.

بعبارة أخرى، ما أدعوه "التفكير الذي لا يقهر" فلسفة تتيح لك أن تنمو في أوقات الحياة المواتية وغير المواتية، وهي في ذلك تشبه نموّ القصب. القصب مرن أساساً، ومع ذلك فإنه قوي. لا يكفي أن يكون قادراً على الانحناء في اتجاه واحد فقط، أو ألا ينحني البتة. أشجار البرسمون لا تتمايل أو تنحني مثل القصب، ولذلك تنكسر بسهولة. القصب لا تنكسر، لكن أشجار البرسمون تنكسر. الصفصاف كما تعلمون لا ينكسر بسهولة أيضاً. ربما يكون ما يبدو قوياً ضعيفاً جداً في الواقع وينكسر بسهولة. غير أن ما يتسم بالمرونة يمتلك في داخله قوة حقيقية يصعب كسره. هذا هو ما يجب أن تتطلّع إليه، لأن العالم الثلاثي الأبعاد الذي تعيشون فيه لا يشبه المستنبت الزجاجي. إنه عالم يتساقط فيه المطر، وتعصف الرياح، ويشهد عواصف ثلجية وفترات من الجفاف.

لقد استخدمت القصب بمثابة استعارة، لكن حياتك وقدرك يبدوان أنهما يتبعان دورات. لا أستطيع أن أقول كم تدوم كل فترة، لكن ثمة أمراً واحداً أكيداً – هناك أوقات يسير فيها كل شيء على ما يرام وأوقات لا تسير فيها الأمور بسلاسة. وأعتقد أن ما هو رائع يولد في أوقات الشدّائد. ستشهد في نقاط التحوّل في حياتك عدم انسجام مع بيئتك ومع المحيطين بك، وستعاني. لكن إذا سئلتُ هل من الأفضل

لك ألا تمرّ في هذه الأوقات، أقول لا لأن الأشياء الرائعة تبدأ في أوقات الشدة.

عندما تنظرون إلى الحياة بهذه الطريقة، تدركون أنه لا حاجة بكم إلى الخوف من الشدائد. ففي أوقات الشدّة تحصل أرواحكم على أعظم غذاء وتتمكّنون من تعلّم أهم الدروس. يمكن تشبيه ذلك بالوقت الذي ينشئ فيه القصب عقدة جديدة. فهو ينمو ما بين عشرين وثلاثين سنتيمتراً بانتظام، إلى أن يصل إلى النقطة التي يحتاج عندها إلى إنشاء عقدة جديدة. وأتصوّر أن ذلك الوقت يكون عصيباً على القصب. ربما يتمنّى الاستمرار في النموّ بسلاسة على نحو ما سبق حتى ذلك الوقت، من دون إنشاء عقدة جديدة. وربما يحلم كم سيكون رائعاً أن ينمو إلى ارتفاع عشرة أمتار أو عشرين متراً من دون انقطاع. لكن عليه أن يتوقّف كل عشرين أو ثلاثين سنتيمتراً لإنشاء عقدة. وأنا واثق من أنه يشهد شعوراً بالمقاومة والتبلّد عندما يحدث ذلك، ويتساءل لماذا لم يعد يستطيع أن ينمو كما يريد، ولماذا يعاني من هذا الانقطاع.

لا بد أنه وقت عصيب على القصب لأن عليه أن ينتج عقدة، على الرغم من أنه يريد مواصلة النموّ. وأتصوّر أنه يعاني من الحيرة، ويشعر كما لو أنه واجه عقبة، لكن سرعان ما تنبع الطاقة في داخله وتنشأ العقدة. وعندما تتشكّل العقدة، يستطيع القصب النموّ ثانية كالمعتاد إلى أن يحين وقت صنع عقدة أخرى. ربما تكون عملية إنشاء العقد مؤلمة للنبتة، لكنها تتمكّن من الاستمرار في النموّ بفضل هذه العقد، على الرغم من أنها ربما لا تدرك ذلك. فالعقد توفّر الأساس الذي يرتكز عليه نموّها.

خلاصة القول أن القدر والحظ يتبعان دورات. هناك أوقات تجري فيها الأمور بسلاسة وأوقات يفشل فيها كل شيء، وأوقات للفرص وأوقات للشدّة، وهي الفترات التي تنمو فيها وتنتج عقداً. أوقات الشدّة هي بمثابة العقد في حياتك، بعد أن تنشئ عقدة تستطيع أن تتقدّم إلى الخطوة التالية.

أريدكم أن تعودوا إلى الماضي وتفكّروا متى تمكّنتم من إحراز أكبر قدر من العلم. إنني واثق من أنكم عانيتم في وقت من الأوقات، ربما آلمكم كلام الآخرين، وربما واجهتم مصاعب في العمل، أو أفلستم، أو عانيتم من المرض. لكن بعد مرور فترة خمس أو عشر سنوات، تدركون عندما تسترجعون تلك التجارب أن تلك الأوقات هي التي تزوّدكم بأحلى الذكريات. لذا عندما تجدون أن الحياة لم تعد تطاق، أبلغوا أنفسكم أنكم في مرحلة إنشاء عقدة قبل أن تتقدّموا إلى المرحلة التالية على درب النموّ.

6. إنشاء حلقات سنوية في بيئة قاسية

في القسم الأخير، استخدمت نموّ القصب بمثابة استعارة لتشبيه الحياة، لكن الشجرة العادية تفيد الغرض أيضاً. ليس للأشجار عقد، خلافاً للقصب، لكن لديها حلقات سنوية.

عندما كنت أعيش في الريف، أقمت محرقة لحرق النفايات. كانت محرقة بسيطة مصنوعة من الحجارة والطوب لمنع النار من الانتشار. وعلى مقربة منها توجد شجرة فظننت أن النار يمكن أن تقتلها. لكنها لم تمت خلافاً لتوقّعاتي، بل أصبحت أصلب من ذي قبل. وعلى الرغم من أن أشجاراً أخرى ماتت، فإن هذه استمرّت في النموّ.

لا بدّ أن الحياة كانت قاسية على تلك الشجرة التي تنمو على مقربة من المحرقة، لكن نموّها في تلك الفترة تميّز بالحلقات السنوية. فغلظ جذعها واشتدّ عودها. ومن المستغرب أنني شاهدت أشجاراً تنمو في أماكن أكثر ترحاباً وسرعان ما اقتلعتها الأعاصير المدارية من أماكنها. إذا قارنا ذلك بحياة البشر، يمكن القول أن الأشجار الأخرى كانت شبيهة بما يسمّى النخبة الذين يعملون في الشركات الكبيرة. إنهم يتحدّرون من أصول ثرية وعاشوا حياتهم بأكملها من دون أن يشهدوا شدائد، لكن ما إن تهبّ عاصفة، أي ما إن يعانون من انتكاسة في مسيرتهم المهنية، حتى يعجزون عن احتمال الضغوط.

من ناحية أخرى، إن من ينشؤون في ظروف قاسية ويمتلكون قوة عركتها الشدائد لا يستسلمون بسهولة، ويتمكّنون اجتياز أي صعوبة، وبالتالي يستطيعون التغلّب على جميع أنواع العقبات، ويزيدون الحلقات السنوية في شخصياتهم ليرفعوا من مكانتهم.

إذا قرأت السير الذاتية للأشخاص العظام، تلاحظ أنهم عاشوا أوقاتاً صعبة في كثير من الحالات. يوضح ذلك كيف أنهم لو لم يمرّوا في مثل هذه الظروف غير الملائمة لما تمكّنوا من زيادة الحلقات السنوية في أرواحهم. لذا لا بدّ من تحمّل الظروف الصعبة في مسار حياتهم. أما عن نفسي، فإنني قادر على الوقوف أمام الآخرين وتقديم النصح لهم بشأن مشاكل الحياة لأنني عايشت بعض الأوقات الصعبة.

وما فكّرت فيه في تلك الأوقات تحوّل إلى قوة.

عندما يواجه جسمك وروحك رياح المحن العاتية، وحرارة البلايا وثلجها، فإن روحك تطوّر القدرة على مقاومة المحن، وذلك شبيه بالمناعة. ومن ثم تتمكّن من التغلّب على مشاكل الحياة. وعندما تمتلك

هذه الخبرة، تستطيع التدقيق في المعارف الجديدة وتجارب الآخرين مقابل معارفك وتجاربك، والخروج بأفكار جديدة. في النهاية، تصبح كل تجربة راكمتها درساً، وتتحوّل إلى طاقة قوية تعزّز روحك.

7. فكّر مثل عدّاء المسافات الطويلة

تناول هذا القسم من الكتاب حتى الآن الروح التي لا تقهر، وأريد الآن النظر في موضوع متصل، التفكير على المدى القصير والطويل. هناك طريقتان للنظر في وضع ما، قصيرة المدى وطويلة المدى.

عليك ألا تنظر في الأمور على المدى الطويل فقط، وتعتبر الحاضر غير مهم. لا يجدر بك القول، "سأخزّن المؤن في الشتاء، لذا يمكنني أن أفعل ما يحلو لي الآن". رغم أن الوقت قد يكون صيفاً، فإن هناك الكثير مما تستطيع أن تفعله. عليك ألا تمضي أيامك متكاسلاً معتقداً أن ليس لديك ما تقلق بشأنه لأنك جمعت ما يكفي من الحطب والفحم الذي يسعفك في الشتاء. عليك القيام بكل ما هو ضروري في كل فصل.

لكن عندما تشعر أن في وسعك التوقّف وتعتقد أن الأمور لن تتطوّر نحو الأسوأ، وأنك لا لن تكابد مزيداً من الشدائد أو العوز، أريدك ألا تغفل عن أن مثل هذه الفترات في الحياة وجيزة على العموم. إذا ركّزت على سنة أو اثنتين قصيرتين فحسب، فربما تشعر بالكآبة لأن الأمور لم تسر على هواك، لكن عليك في مثل هذه الأوقات أن تغيّر تفكيرك تغييراً تاماً.

ربما يعني عدم نجاحك على المدى القصير أنك لا تمتلك القدرة على أن تكون عدّاء مسافات قصيرة. ربما لا تستطيع الفوز في سباق المئة متر، لكن ذلك لا يعني بالضرورة أنك تفتقر إلى القدرة على أن

تكون عدّاء. هناك سباقات المسافات القصيرة التي تزيد على مئات الأمتار وهناك سباقات الماراتون التي تمتدّ مسافة اثنين وأربعين كيلومتراً. إذا لم تكن تصلح لسباقات المسافات القصيرة، فعليك أن تسأل نفسك إذا كانت لديك موهبة الركض مسافات طويلة. وأريدك أن تغيّر وجهة نظرك في بعض الأحيان.

أنا لم أكن عداء جيداً، لكن عندما كنت في المدرسة الثانوية شاركت في سباق للماراتون وحقّقت مركزاً مرضياً. وقد علّمتني تجربة الركض مسافات طويلة أهمية أن أضبط سرعتي في كل الأمور. عندما بدأ السباق، اخترت مجموعة من الأشخاص الذين شعرت أن قدرتهم مماثلة لقدرتي وركضت معهم لأضبط سرعتي. لكن بعد أن ركضت مدة من الوقت، وسخن جسدي، شعرت أنني في حالة جيدة وأدركت أنني ربما أستطيع أن أحقّق نتيجة أفضل مما توقّعت أصلاً. عند منتصف المسافة تقريباً، بدأت أزيد سرعتي وشعرت كأن ساقي أصبحا أكثر طولاً. وتمكّنت من الاستمرار في زيادة سرعتي إلى أن تجاوزت أشخاصاً كانوا يهزمونني دائماً في سباقات المسافات القصيرة.

يكون عداؤو المسافات القصيرة ذوي بنية جيدة عادة وإذا ما أخطؤوا في ضبط سرعتهم في سباق للمسافات الطويلة، فسيجدون أنهم لا يستطيعون الاستمرار. إذا ركضوا بسرعة كبيرة فسيخرجون عند منتصف المسافة لاهثين ويتوقّفون للاستراحة. كان في وسعي أن أرى الدهشة على وجه عدائي المسافات القصيرة وأنا أتجاوزهم، وعلى الرغم من أنهم بذلوا جهدا للبقاء متقدّمين علي، فإنهم لم يستطيعوا الاستمرار وتأخّروا. لم يسعني أن أصدّق حدوث ذلك، لقد كانت تجربة مدهشة.

تحدّثت هنا عن أهمية أن تضبط سرعتك. عليك أن تقيّم قوّتك بموضوعية وتقرّر متى يجب عليك أن تبذل جهداً إضافياً حتى تتمكّن من تحقيق أفضل النتائج الممكنة على المدى الطويل. وهناك دائماً مجال للتحسين.

8. المفعول التراكمي

أتصوّر أن دراسة الحقيقة تحدث صداعاً عند بعض أعضاء مؤسسة Happy Science. ربما يشعرون بالقلق لأنهم لا يمتلكون الوقت اللازم لدراسة الحقيقة أو يجدون صعوبة في التعلّم في الحلقات الدراسية.

إذا نظرتم على المدى القصير فقط، يتضح لكم أن الناس يمتلكون مستويات مختلفة من القدرة. على سبيل المثال، إذا طُلب من مجموعة من الأشخاص إتقان شيء خلال سنة، فسيتمكّن بعضهم من تدبّر ذلك بسرعة تفوق الآخرين. غير أن الهدف ليس تحقيق مستوى مرتفع من الوعي في سنة واحدة، ولا مغادرة هذا العالم خلال عام. وإنما يكمن التحدي في مقدار الغذاء الذي تستطيع أن تحصل عليه لروحك في هذه الحياة، وكم تستطيع أن تحسّن شخصيتك قبل أن تعود إلى العالم الحقيقي.

إذا أسرعت وحاولت تحقيق شيء في فترة قصيرة، فثمة احتمال كبير ألا تنجح. لكن إذا نظرت على المدى الطويل، ستدرك أن هناك كثيراً من الطرق للتفكير في الأمور. لا طائل من تقسيم الوقت إلى فترات من سنة واحدة لقياس إنجازات أحدهم أو قدرته. بل قد لا يكون كافياً تحديد الفترة في ثلاث سنوات أو أربع، ومن الضروري توسيع الإطار الزمني. إذا سئم أحدهم من موضوع ما بعد سنة أو اثنتين

وتخلّى عنه، يجب عليك أن تعقد العزم على الدراسة مدة أطول. هكذا يجب أن تغيّر تفكيرك.

إذا فعلت ذلك، فأنت تفكّر مثل عدّاء المسافات الطويلة، وستظهر النتائج الإيجابية بالتدريج. لكن من المستغرب، خلافاً لتوقّعاتك، أنك ستتمكّن من تحقيق النتائج بسرعة، كما لو كنت عدّاء مسافات قصيرة. لقد تمكّنت من القيام بذلك نتيجة للمفعول التراكمي. فعلى الرغم من أنك ربما لا تمتلك أي قدرة محددة وتلعن نفسك بسبب بطئك، فإنك إذا واصلت بذل الجهد ستجد أن المفعول التراكمي قد بدأ في العمل. وبعد أن تحقّق درجة معيّنة من الانضباط وتراكم مقداراً من المعرفة، ستجد أن ما كان يستغرق وقتاً طويلاً في الماضي يمكن إنجازه بسرعة أكبر. يبدو ذلك غريباً، لكن هكذا تسير الأمور.

إذا مزجت الأرز والخميرة وتركتهما يختمران، فسيتخمّران لإنتاج الساكي. وعلى نحو ذلك، إذا خزنت التجارب فستجد أنها تثمر بعد مرور مدة من الوقت. يحدث ذلك عندما لا تتوقّعه ويمدّك بالقوة التي تدفعك إلى الأمام. لكن علي أن أنبّهكم إلى أن حدوث هذا التخمّر يستغرق عدة سنوات. ويمكن ملاحظة مفعول مماثل في العديد من الأطعمة والمشروبات. بعضها يجب تخزينه عدة سنوات قبل تقدير قيمته الحقيقية. والنبيذ مثال ممتاز على ذلك، حيث تقدّر قيمة بعض القناني وفقاً لسنوات اختمارها. وسمك البونيتو المقدّد مماثل لذلك. إذا أردت أكل السمكة نفسها فالأفضل أن تكون طازجة بطبيعة الحال، لكن السمك الطازج لا يجاري السمك المقدّد. أولاً يجفّف السمك، ثم يترك للسماح بنموّ العفن. العفن يضيف الكثير إلى النكهة، لذا يجب أن يترك

مدة طويلة كي يصل إلى النكهة النهائية. هناك أشياء خزّنت مدة طويلة من الوقت فتغيّرت فجأة إلى شيء مختلف تماماً.

لنأخذ مثالاً آخر، هناك نوعان من التلاميذ الذين يحسنون الأداء في الامتحانات. نوع يقرأ الكتب الدراسية من الغلاف إلى الغلاف، من المقدّمة إلى الخاتمة دون أن يفوّتوا كلمة واحدة. والنوع الآخر يختار النقاط المهمة ويحفظها، فيعرف الأقسام المهمة من الكتاب التي يرجّح أن تأتي في الامتحان، ويلقي نظرة سريعة على الأقسام الأخرى. الأسلوب الثاني فعّال على المدى القصير، يتيح للطالب استيعاب النقاط الرئيسية في وقت قصير. من ناحية أخرى، يحتاج من يراجعون عملهم عدة مرات لتعميق فهمه إلى وقت طويل قبل أن تحقّق دراساتهم النتائج المرجوّة. لكن بعد مرور عدة سنوات من الجهد غير المنظور يحقّقون نتائج رائعة لأنهم اعتادوا التفكير العميق.

هذا النوع من الأشخاص، من يبذل جهداً غير منظور مدة من الوقت لتحقيق طموحاته، ليس ذكياً جداً بالضرورة. إذا ما توقّف في مستهلّ الطريق ونظر في ما حققه، فربما يعتقد أنه بطيء التعلّم ويفتقر إلى إمكانات النجاح. وإذا توقّف في منتصف الطريق لن يكون قد حقّق شيئاً، لذا عليه ألا يستسلم البتة. وإذا لم يستسلم فإنه سينفذ في النهاية إلى السطح، مع أنه ربما لا يزال تحت الماء. إن ما يدفعه إلى الاستمرار هو قوة الإرادة. عليه أن يذكّر نفسه باستمرار بأنه لن يبقى مغموراً، وعندما يبرز إلى السطح في النهاية فسيدرك أنه قطع شوطاً طويلاً نحو تحقيق هدفه.

ينطبق ذلك على التعليم على العموم. هناك بعض الآباء الذين ينظرون في سجلات أبنائهم المدرسية على المدى القصير في المدرسة

الابتدائية أو الإعدادية ويستنتجون إذا ما كان أبناؤهم يحسنون الأداء أم لا. لكن ثمة أمراً عليهم أن يدركوه. إذا كان الأبناء يركّزون على النقاط الرئيسية في دروسهم فحسب وينتقلون بسرعة إلى دراسة ما سيتعلّمونه في الفصل التالي، فإنهم يحقّقون درجات جيدة في الغالب. لكن لن ينجح هذا النوع من الأطفال في حياته بالضرورة.

الأطفال الذين يسبقون سائر الصفّ في الدراسة يستوعبون ما يقوله المعلّمون بسرعة ويجيبون عن الأسئلة التي تطرح عليهم. إنهم يبدون شديدو الذكاء للوهلة الأولى، لكن يمكن تشبيههم إلى حدّ ما بالأشخاص الذين يستخدمون بطاقة الائتمان في كل ما يتسوّقون. إنهم لا يمتلكون النقود، لذا يحمّلون كل مشترياتهم على البطاقة، ويسدّدون الدين عندما يحصلون على أجورهم أو علاواتهم. إنهم يشترون مختلف الأشياء لكنهم مدينون على الدوام.

لا شك في أن من يحصلون على المعلومات قبل الأوان يحقّقون النجاح على المدى القصير. وبالطريقة عينها، من يختار النقاط الرئيسية في الدرس ويدرسها فقط يحقّق درجات جيدة إذا جاء ما درسه في الامتحان. هذه استراتيجيات شائعة وغالباً ما يذوق هؤلاء الأشخاص طعم النجاح. لكن ما أريد التشديد عليه أن امتلاكهم القوة الحقيقية التي تساعدهم في حياتهم ليس أمراً أكيداً.

إذا ما أنعم عليهم بشركاء صالحون وبيئة عمل جيدة فسيحسنون العمل، وينجحون في مسرتهم المهنية. لكن النتيجة متفاوتة جداً، وتتوقّف على شركائهم وبيئة عملهم، لذا يعتمد نجاحهم على الحظّ إلى حدّ كبير. من ناحية أخرى، هناك أشخاص لا يتوقّف نجاحهم على الحظ. إنهم قادرون على تحقيق نتائج متسقة بصرف النظر عن بيئة

العمل التي يعملون فيها، أو من يعملون معهم. وذلك عائد إلى المفعول التراكمي الذي تحدّثت عنه سابقاً.

قد يكون بعض المعارف التي راكمتها غير ضروري للحياة بالمعنى الضيّق، ويمكن الإشارة إليه بأنه "ضرورة غير ضرورية"[1]. وعلى نحو ذلك، هناك معلومات تدرّس في المدرسة ولا تأتي في الامتحانات. غير أن من يواظب على دراسة كل شيء يستطيع إظهار الفعالية نفسها بصرف النظر عن الوضع الذي يواجهه. هذا هو نوع الأشخاص الذين يتوصّلون إلى مكانة عظيمة بالتدريج.

باختصار، عليك ألا تحاول التقاط خلاصة الموضوع. ربما يوفّر لك ذلك طريقاً سريعاً للنجاح على المدى القصير، لكنه لن يقودك بالضرورة إلى النصر الحقيقي على المدى الطويل.

9. استعدّ للخطوة المقبلة بدلاً من انتظار الحظّ

ينطبق ذلك على العمل أيضاً. إذا كنت تعمل في بيع التجزئة فستعرف أن من السهل نسبياً تحقيق الربح على المدى القصير. يمكن على سبيل المثال أن تبيع شيئاً غير موجود لدى أحد آخر، أو تقدّم هدايا مجانية، أو تأتي بمنتج جديد. هناك العديد من الطرق لتحقيق الربح على المدى القصير.

ربما يحقق أحد المنتجات شهرة كبيرة لمدة محدودة، لكن هذه الشهرة لا تدوم على المدى الطويل. والمنتج الرائج يحقّق إيرادات كبيرة من المال على المدى القصير جداً، لكن هذا النوع من العمل يجتذب

1 انظر *An Unshakable Mind* by Ryuho Okawa (Lantern Books, 2003), p.25. The Power of Invincible Thinking (قوة التفكير الذي لا يقهر).

المنافسين على الدوام. سيقوم منافسون بتقليد عملك وسيظهر المزيد من المنافسين، فتتراجع الأعمال تدريجياً. قد يكون العمل جيداً لفترة وجيزة، لكن يدخل السوق مزيد من المنافسين فتتضاءل أرباحك.

لنفترض أنك بنيت فندقاً في وسط المدينة. في عمل الفنادق، إذا تجاوزت نسبة الإشغال، أي عدد الغرف المليئة بالنزلاء، ثمانين بالمئة، فإن الشركات المنافسة ستدخل السوق. وإذا تمكّنت من إشغال أكثر من ثمانين بالمئة من الغرف، فيعني ذلك أن هناك طلباً وستفتح سلاسل الفنادق الأخرى مؤسساها عما قريب. ونتيجة لذلك، ما إن يفتتح فندق آخر في الجوار حتى يهبط عملك فجأة، على الرغم من أنك كنت مشغولاً جداً. من ناحية أخرى، إذا كانت نسبة الإشغال دون سبعين بالمئة، فإن العمل لن يكون مربحاً. أي إذا كان أقل من سبعين بالمئة من الغرف مشغولاً فستكون في موقع الخطر، في حين أنك ستجتذب المنافسين إذا تجاوزت نسبة الإشغال ثمانين بالمئة. لذا عليك أن تحاول الإبقاء على عدد النزلاء بين سبعين بالمئة وثمانين بالمئة من طاقتك الاستيعابية.

لنفترض أنك وجدت موقعاً جيداً يخلو من الفنادق وحدّثتك نفسك، "هذا موقع جيد. إذا بنيت فندقاً هنا فسأحقّق الربح بالتأكيد". وهكذا تمضي قدماً في مشروعك وتجني كثيراً من المال وفقاً لما توقّعت في البداية. لكن بينما أنت مشغول في تهنئة نفسك، يدخل منافس ويأخذ زبائنك. إذا كنت تعوّل على قيمة الجديد فقط في تحقيق الربح، فلن يدوم عملك وسرعان ما سيتراجع.

جميل أن تحاول إطلاق عمل جديد لم يسبقك إليه أحد، لكن عندما تصل إلى مستوى معيّن من النجاح، ثمة أمر يجب ألا تغفل عنه.

في حالة إدارة الفنادق، من المهم أن تحرص على استمرار عودة النـــزيل إلى الفندق. وعليك تقديم خدمات وتسهيلات تجعل الأشخاص الذين نـــزلوا مرة يرغبون في العودة ثانية وثالثة. يجب ألا تعتمد على عودهم بسبب عدم وجود فنادق أخرى في الجوار. فسيتراجع عدد النـــــزلاء تدريجياً حتى إذا تمكّنت من تحقيق ربح كبير بهذه الطريقة. لا بدّ من أن تقدّم الخدمة التي تحثّهم على العودة ثانية.

إذا لم يكن هناك فنادق أخرى في الجوار، فستتمكّن من ملء ثمانين أو تسعين بالمئة من الغرف سواء أقدّمت خدمة جيـــدة أم لا، لكـــن سيظهر منافس في نهاية الأمر وستُكشف إمكاناتك الحقيقية. إذا عرض المنافس خدمة أفضل، فسيتمكّن من اجتذاب جميع زبائنك وسرعان ما تخرج من العمل.

أحياناً تقع أحداث تبدو مواتية جداً أو ملائمة أو استجابة لدعائك للوهلة الأولى. والواقع أنها تحدث بوتيرة أكبر مما تعتقد، لكن يجب ألا تعتمد عليها. عندما تقع مثل هذه الأمور، فلا بأس في أن تتقبّلها، لكن عندما تفعل يجب أن تعدّ العدّة للخطوة التالية. فبغض النظر عمـــا إذا كانت البيئة جيدة أو سيّئة، أو الاقتصاد مزدهراً أو راكداً، يجب عليك في الأساس أن تحاول تقديم منتج أو خدمة جيدة تتيح لك المحافظة على ثبات متوسّط الضرب بالمضرب. ربما يبدو ذلك باهتاً بعض الشـــيء، لكنه موقف مهم جداً آمل أن تطبقه.

10. ازرع بذور الحبّ عندما تكون الظروف مواتية

لقد ركّزت على الشدائد حتى الآن، لكن أوقات المسرّة مهمـــة أيضاً. عندما تكون الأمور على ما يرام وينجح كل شيء على نحو مـــا

تأمل، قد تشعر بأن التفكير الذي لا يقهر لم يعد ضرورياً. وربما تحدّثك نفسك، "كل شيء يسير وفقاً للخطة المرسومة، وكل الأمور على ما يرام – لم يعد لدي مزيد من المشاكل"، لكن هذا هو الوقت الذي عليك أن تتنبّه فيه إلى المخاطر الكامنة.

يجب النظر إلى أوقات المسرّة وأوقات الشدّة على النحو التالي: الشدّة وقت تُعرض عليك فيه العديد من الفرص للنظر في نفسك بعناية. يتاح لك الكثير من الوقت للتفكير في نفسك، وتأمّل ذاتك، وتتمكّن من التعمّق في شخصيتك. لذا فإن أوقات الشدّة أوقات للتدريب.

لكن ماذا عليك أن تفعل في أوقات الرخاء؟ أوقات المسرّة هي الأوقات التي يتعيّن عليك أن تهب فيها المحبة. عليك ألا تهتم بما يعود عليك وحدك بالفائدة، استثمر بدلاً من ذلك في المعنى الروحي، وفي قوانين الحقيقة. بعبارة أخرى، عليك أن تهب المحبة للآخرين.

إنني لا أتحدّث عن الربح والخسارة، لكن كلما زرعت مزيداً من بذور الحبّ في السرّاء، سهلت عليك الحياة عندما تواجه الضرّاء. عندما تسوء الأمور يتوقّف قرار الآخرين بتقديم المساعدة لك أم لا على عدد بذور الحبّ التي زرعتها عندما كانت الأمور جيّدة. وإذا توخيّنا التعبير ببساطة، عندما تسوء الأمور لا تبخل في تقوية نفسك، وعندما تكون على ما يرام، ازرع بذور الحبّ. ذكّر نفسك بأن هذا هو الوقت الذي يجب عليك فيه أن تقدّم الحبّ للآخرين. ربما يبدو ذلك فلسفة بسيطة، لكنه في الواقع الطريق إلى النجاح المستدام.

لكن عندما يواجه الناس الضراء، فإنهم يميلون إلى اشتهاء ما لا يملكونه. فيتذمّرون من سوء الحظ، ويحاولون الاعتماد على الآخرين لتقديم يد العون لهم. وعندما تتحسّن الأمور، يمتلئون بالفخر ويعتقدون

بأن نجاحهم تحقّق بجهودهم الذاتية. فيصيبهم التكبّر ويبتعد أصدقاؤهم عنهم. مثل هؤلاء الأشخاص يحقّقون النجاح عندما تسير الأمور بسلاسة، لكن ما إن تصبح الطريق وعرة حتى ينهارون ولا يجدون أحداً حولهم لتقديم يد المساعدة.

عندما تلقي نظرة على ماضيك، هل مرّت عليك أوقات لم يعرض عليك أحد فيها النصح إلى أن واجهت خطراً أو أزمة؟ إذا شهدت هذا النوع من التجارب، فربما يرجع ذلك إلى أنك أفرطت في الفخر عندما كانت الأمور تسير على ما يرام. عندما يفرط الناس في الفخر وتستهويهم أنفسهم، ويعتقدون أن على الآخرين إبداء المحبة لهم، وأنهم محور الاهتمام، فسيجدون أن ما من أحد يقدّم لهم النصح إلى أن يتجرّعوا الفشل المرير. إنهم أشبه بالمهرّجين الذين يقفون بمفردهم تحت الضوء الكاشف. لقد اعتقدوا أنهم مشهورون، لكن عندما توقّفوا والتفتوا حولهم، تبيّن لهم أنه لم يبق أحد ليشاهدهم. وعندما يواجهون مشكلة ولا يتمكّنون من مواجهتها، يبدؤون بسؤال أنفسهم عن مكمن الخطأ.

بالمقابل، من لم ينسوا الآخرين عندما كانت أمورهم مزدهرة واستمرّوا في زرع بذور الحبّ، سيجدون أن هناك من يتقدّم لعرض النصح عليهم وإنقاذهم عندما يقعون في مأزق.

لا يوجد استثناء في ذلك. من لديه قلب محبّ ويبدي الاهتمام بالآخرين، يقدّم الأمل للكثيرين ويطوّر الاستقامة في الوقت عينه. إذا ساءت الأمور، تفيد هذه الاستقامة في استدعاء الآخرين لتقديم المساعدة وقت الحاجة. هذه هي حال الأمور على الدوام، فلا تنسوا ذلك.

على من ينجرفون بسهولة عند تحقيق النجاح أن يتوخّوا العناية. عليهم أن يتنبّهوا إلى أفعالهم ولا يفقدوا السيطرة أو يستكينوا بسهولة للنجاح البسيط.

11. تطلّع إلى هدف على بعد خطوة واحدة

ثمة نوع آخر أريد تناوله هنا وهو الأشخاص الذين يضلّون الطريق فجأة وينتهون إلى الفشل بعد أن حققوا ثمانين بالمئة من النجاح. إنهم أشبه بمن تسلّق ثمانين بالمئة من جبل مرتفع، ثم انزلقوا وسقطوا بعد أن شاهدوا القمة وأصبحت في متناول أيديهم. وأنا على يقين من أن ذلك سيضرب على الوتر الحسّاس لدى كثير من القرّاء.

هل مررت بتجربة مماثلة من قبل؟ كان أمامك شوط قصير تجتازه قبل تحقيق النجاح ثم حدث أمر ضيّع عليك أحلامك. إذا لم تتعلّم كيف تتغلّب على هذا الميل، فإنك لن تحقّق النجاح الحقيقي قط.

إن من يجدون أنهم قادرون على بلوغ نقطة معيّنة ثم يكتشفون أن النجاح فاتهم يعانون في الغالب من خوف لا شعوري من الإنجاز. أريد من هؤلاء أن يتأمّلوا بعمق. عندما تلوح أمامهم احتمالات النجاح، يخافون ويبدؤون ببذر بذور الفشل. وهم يفعلون ذلك لأنهم يخشون النجاح التام، يشعرون أنهم لم يستحقوه وينتابهم القلق. ونتيجة لذلك، يقدمون دائماً على ما يجعل النجاح يتسرّب من بين أصابعهم. عندما لا يعود أمامهم سوى اجتياز القليل، تصل الأمور إلى موقف حرج ويقع ما يقوّض أحلامهم. غير أن المشكلة تكمن في إرادة النجاح لديهم، فهم يخشون من تحقيق النجاح مئة بالمئة.

ربما يرغب الناس في أن ينجح أزواجهم في أعمالهم ويكسبون المزيد. وربما يرغبون في أن يصبح أزواجهم مديرين لكن ذلك يجعلهم شركاء للمدير، فيثير في نفوسهم خوفاً كبيراً ويجعلهم يقدمون على ما يخرّب سمعة شريكهم. على سبيل المثال، ربما يقدمون على أمر يتسبّب في انتشار الشائعات. يشعرون بأن أزواجهم إذا أصبحوا مهمين، فإنهم سيفقدون الانسجام معهم، وستصبح الأمور أكثر صعوبة عليهم. ونتيجة لذلك يفعلون شيئاً دون وعي لوقف تقدّم شركائهم. وهذا شيء شائع الحدوث، وهو يرجع إلى أنهم لم يعتادوا النجاح الحقيقي. من لم يشهدوا نجاحاً قط يجزعون عندما يدركون أنهم ربما يصبحون ناجحين. ويقلقون مما يحدث إذا ما فشلوا، فيحاولون الهروب.

عندما يجدون أنفسهم في هذا الموقف، عليهم أن يتذكّروا أن الجبل الذي يواجهونه ليس جبل فوجي، بل إحدى التلال المؤدية إلى جبل آخر مرتفع – لم يبلغوا إلا نقطة استراحة في مسارهم الجبلي.

مثل هؤلاء الأشخاص يواجهون المتاعب عندما يعتقدون أنهم يستطيعون رؤية هدفهم، لذا عندما يقتربون منه، عليهم أن يضعوا نصب أعينهم هدفاً أرفع منه. ومن المهم أن يعتادوا دائماً التفكير خطوة واحدة إلى الأمام، وأن يضعوا هدفاً أبعد أمامهم. عليهم أن يذكّروا أنفسهم أن هناك دائماً جبلاً أعلى بانتظارهم. وسيجد من يستطيعون القيام بذلك أنهم لن يفشلوا البتة. ربما يعانون من نكسات ثانوية، يحقّقون النجاح على المدى البعيد.

لنعد إلى مثال الامتحانات، هناك من يشعرون بارتياح شديد عندما ينتهون من امتحان ما بحيث يسرعون في الخروج، دون أن يقلقوا بشأن النجاح أو الرسوب. وغالباً ما يواجه مثل هؤلاء الفشل. بالمقابل، هناك

من يعاودون الدراسة ثانية استعداداً للامتحان التـــالي، مـــا إن ينـــهون امتحاهم. مثل هؤلاء لا يقعون بسهولة في مأزق، في حين أن من يمتلئون حيوية فور انتهاء الامتحان يجدون أن حياقم سلسلة متعاقبة من النجاح والفشل. لذا عندما تحقّقون شيئاً ما، أريدكم دائماً أن تحدّدوا هـــدفكم التالي لاستجماع طاقاتكم، والنظر في كيفية التقدّم بثبات نحو تحقيقه.

12. فكّر بمرونة وحوّل الصعاب لمصلحتك

من النقاط الأخرى التي أريد أن أشير إليها بشأن التفكير الذي لا يقهر أن هذه الفلسفة تشبه مبادئ الجودو من عدة أوجه. لا يكفي أن تستخدم قوّتك لتسقط خصمك على الأرض. بل عليك أن تستفيد من المشاكل والمصاعب، كما أوضحت في مثال القصـــب، وتحوّلهـــا إلى مصلحتك لتنتج شيئاً إيجابياً منها. وهذا هو المقصود بالتفكير الـــذي لا يقهر.

يمكنك أن تحقّق القليل بمفردك، لكن إذا حوّلت بعـــض القـــوى الخارجية لمصلحتك، يمكنك إنشاء شي أفضل. وذلـــك أمـــر شـــديد الأهمية، لذا آمل ألا تسيئوا فهم هذه النقطة.

على غرار الجودو، يتيح التفكير الذي لا يقهر لكم استغلال قـــوة الخصم ضدّه. فعندما تبتلون بالمشاكل والصعاب، لا يكفـــي تحمّلـــها فحسب، بل عليكم استغلال قوة الخصم للبروز إلى القمّة. تحلّوا بالمرونة وفكّروا في الطرق التي تحوّل الوضع لمصلحتكم. وإذا فكّرتم على هـــذا النحو دائماً، ستجدون أن الأمور تتحسّن باستمرار.

كونوا على استعداد دائماً للقيام بالخطوة التالية. اسألوا أنفسكم ما هي المشكلة التي تواجهونها، وكيف تذلّلونها بعـــد أن تحـــدّدوها. وإذا

بقيتم متقدّمين عدة خطوات، فستجدون أن النتيجة ستكون إيجابية على الدوام.

13. نحو حياة تقوم على النجاح اليومي

في كتاب "نقطة الانطلاق نحو السعادة"، كتبت عن "مفعول كرة الثلج"[1]، وهو مماثل للفكرة التي أتناولها هنا. إذا تحوّل أمر إلى مصلحتك، يجب الاستفادة منه بطبيعة الحال، لكن لو يكن الحال كذلك عليك التأمّل فيه والاستفادة من دروسه واستخدامها لزراعة البذور لإحراز تقدّم أعظم. استخدمه، بصرف النظر عما يحدث، لبناء مخزون تجاربك، مثل كرة الثلج. وإذا ما فعلت ذلك، لن تصبح حياتك أكثر متعة فحسب، وإنما ستتمكّن أيضاً من التقدّم من فوز إلى فوز.

أنت تنظر الآن إلى الحياة من منظور يختلف عن التفكير الإيجابي، لكن النتيجة واحدة في نهاية المطاف. التفكير الإيجابي ينص على أنه ليس هناك ما يعرف بالقلق أو الشرّ، ويقود هذا المنظور إلى واحدية النور، أي أن النور موجود لوحده. غير أنك إذا أدركت أن غاية الحياة في العالم المحسوس هي إيجاد النور الساطع في جميع تجاربك، لا يبقى شيء سوى النجاح كل يوم. والنتيجة النهائية مماثلة تماماً لنتيجة التفكير الإيجابي.

إذا فُهم التفكير الإيجابي بأنه يعني أنك تستطيع الوصول إلى مستوى مرتفع من الوعي على الفور، فسيكون نموّك سطحياً على الرغم

1 انظر *The Starting Point of Happiness* by Ryuho Okawa (Lantern Books, 2001), pp.78-80. The Power of Invincible Thinking (قوة التفكير الذي لا يقهر).

من أن هذه الفلسفة قد تتيح لك إحراز التقدّم. عندما تواجه بمختلف أنواع المحن يومياً، من المهم أن تستخدمها لبناء "عضلات" روحك وإضافة المزيد إلى قوّتها الحقيقية.

إذا نجحت في فعل ذلك، فستجد في الواقع أنك طوّرت عقلاً قوياً وراسخاً. من مزايا التفكير الذي لا يقهر أن العقل الراسخ حصين جداً، ومنيع في وجه الشدائد. عندما تواجهك المشاكل فإنه يستوعبها ويحوّلها إلى غذاء للروح. وعندما تمارس التفكير الذي لا يقهر، تكون كمن ينظر حوله مستعداً لمواجهة المشاكل والصعاب التي تعترضه، وما إن يحدث شيء حتى تستوعبه وتحوّله إلى قوّة. هذه الفلسفة قوية جداً، وهي مظهر من مظاهر العقل الراسخ.

إذا امتدحك أحدهم، عبّر عن تقديرك له وتذكّر أنك تمكّنت من النجاح بفضل الحصول على مساعدة كثير من الأشخاص. لا تعتقد أن الإنجاز جاء نتيجة جهودك، لكن حافظ على تواضعك. فكّر في النجاح باعتباره هبة من الله ونتيجة لمساعدة الآخرين. ازدد تواضعاً كلما كثرت إنجازاتك. بالمقابل، عندما تواجه شدّة، فكّر فيها باعتبارها غذاء يساعدك في النموّ وحمل الثمرات. وإذا فكّرت على هذا النحو، فلا حاجة بك إلى الخوف من أي مكروه. عندما تصيبك محنة يمكنك تقبّلها بملء إرادتك باعتبارها وقتاً لتعلّم الدروس والعبر. وبتقبّل المحنة على هذا النحو، تكتسب القوّة التي تتيح لروحك النموّ وإصدار مزيد من النور. عندما تأتي الشدّة، كأن تخفّض رتبتك أو يهبط راتبك أو تفلس الشركة التي تعمل فيها، تصبح ميّالاً إلى تأمّل الذات، لذا استغلّ هذا الوقت لمصلحتك. بعبارة أخرى، في مثل هذا الوقت الذي تصبح فيه كثير التفكير والتأمّل، عليك انتهاز الفرصة لتقوية روحك. وعندما تتحسّن

الأمور في النهاية، يمكنك بذل الجهد للتقدّم في اتجاه إيجابي وتحرز النتائج المرجوّة.

يمكن التعبير عن ذلك بطريقة أخرى بالقول إن عليك الاستفادة من فلسفة تأمّل الذات لبوذا وفلسفة الإيجابية لهيرمس[1]. عندما تسوء الأمور، ركّز على تأمّل الذات كما جاء في تعاليم شَكْيَموني بوذا، وعندما تسير الأمور على نحو مرضٍ، تطلّع إلى إحراز مزيد من التقدّم والتطوّر كما جاء في تعاليم هيرمس. تضمّ تعاليمي الفكرتين معاً - تأمّل الذات والتقدّم - ويمكنك النجاح باستخدامهما بفعالية.

تطلّع إلى النموّ والتطوّر كل عام. بعد المعاناة من المحنة، لا يكفي أن تمارس تأمّل الذات والإدارة كي تلغي الإيجابيات والسلبيات بعضها بعضاً. واجه العواصف التي تأتي بدلاً من ذلك واستمدّ القوة منها. لا تكتفِ بتحمّل العاصفة إلى أن تهدأ، ثم تعود إلى سابق عهدك. بل استوعب كل ما شهدته من تجارب في مواجهة الصعاب وحوّلها إلى طاقة في داخلك. وإذا نظرت إلى ما كنت عليه قبل سنة أو اثنتين أو ثلاث، يجب أن تتمكّن من القول إنك قطعت شوطاً طويلاً وأعليت من مكانتك. أريدكم في بعض الأحيان أن تتحقّقوا من أن ذلك ينطبق عليكم.

إذا واصلتم النموّ مثل القصب، فأنتم تحقّقون النجاح يومياً. في نهاية هذا الكتاب، أود توجيه النصيحة التالية: استفيدوا من فلسفتي تأمّل الذات والتقدّم لكي تكتسبوا المنعة والقوة التي لا تقهر.

---

1 هيرميس، باعتباره جزءاً من وعي بوذا، هو إله الازدهار والفن. عاش في اليونان ودعا إلى قوانين الازدهار الغنية بالقيم الفنية. انظر *The Golden Laws* by Ryuho Okawa (Lantern Books, 2002), pp.151-153.

الخاتمة

يقوم هذا الكتاب على أربع حلقات دراسية عقدت في يونيو 1989 لأعضاء مؤسسة Happy Science. وكان القصد منها إظهار كيفية الفوز في الحياة اليومية بتقديم أمثلة عديدة من وجهات نظر مختلفة. وهو كتاب تمكن قراءته بعدة طرق، ويقدّم أفكاراً عن النجاح، والحياة، والسعادة، ومنهجية التنوير.

إذا قرأت الكتاب بعناية، فأنا على يقين من أنك ستدرك وجود بصيرة عميقة في الحياة وحكمة عركتها التجربة في جوهر هذه الفلسفة التي تجمع بين تأمّل الذات والتقدّم.

يوضح هذا الكتاب جوهر تعاليمي بجلاء، ولا بدّ من أن يقرأه كل من يسعى إلى النجاح.

ريوهو أوكاوا

المؤسس والرئيس التنفيذي

مجموعة Happy Science



ما Happy Science؟

Happy Science مؤسسة تضمّ من يتوخّون إنماء أرواحهم وتعميق محبّتهم وحكمتهم بدراسة تعاليم ريوهو أوكاوا (الحقيقة) وممارستها. Happy Science تنشر نور الحقّ بغية إقامة عالم مثالي على الأرض.

تقوم تعاليم Happy Science على روح البوذية، وتمثّل أيضاً أساساً عظيماً لدمج أديان العالم الكبرى، بما في ذلك المسيحية. ركناها الرئيسيان هما اكتساب الحكمة الروحية وممارسة "الحبّ الذي تهبه".

يتعلّم الأتباع الحقيقة من الكتب والمحاضرات والحلقات الدراسية لاكتساب المعرفة عن الرؤية الروحية للحياة والعالم. ويمارسون التأمّل وتأمّل الذات يومياً، بناء على الحقيقة التي تعلّموها. وهذا هو طريق اكتساب فهم أعمق للحياة وبناء الصفات الجديرة بقادة المجتمع الذين يستطيعون المساهمة في تطوير العالم.

لمزيد من المعلومات، الرجاء زيارة الموقع الإلكتروني:

www.happy-science.org/

معلومات الاتصال

اعرف المزيد عن مواقع Happy Science وأنشطته وفعاليته بزيارة المواقع الإلكترونية أدناه.

اليابان

www.happy-science.org/

طوكيو

Happy Science International Headquarter
1-6-7 Togoshi, Shinagawa, Tokyo, 142-0041 Japan
Tel: 81-3-6384-5770 Fax: 81-3-6384-5776
tokyo@happy-science.org

كتب أخرى من ريوهو أوكاوا
Other Books by Ryuho Okawa

The Laws of the Sun

The Golden Laws

The Nine Dimensions

The Starting Point of Happiness

Love, Nurture, and Forgive

An Unshakable Mind

The Origin of Love

Invincible Thinking

Guideposts to Happiness

The Laws of Happiness

Tips to Find Happiness

The Philosophy of Progress

The Science of Happiness

Change Your Life, Change the World

The Moment of Truth



التفكير الذي لا يُقهر

ليس هناك شيء اسمه الهزيمة

يمكن مقارنة الحياة بحفر نفق، حيث غالباً ما تعترضنا الصخور الصلدة. التفكير الذي لا يقهر هو بمثابة الحفّار القوي الذي يخترق هذه الصخور والعقبات. عندما نمارس هذا التفكير لن نشعر بالهزيمة في حياتنا قط. يستند التفكير الذي لا يقهر إلى نظريات عملية توفّق بين تأمّل الذات والتقدّم. بقراءة الأفكار الواردة في هذا الكتاب وتذوّقها وممارستها، يمكنك الإعلان بأنه ليس هناك ما يعرف بالهزيمة – بل الفوز فقط.

عن المؤلف:

كرّس **ريوهو أوكاوا**، وهو زعيم روحيّ وصاحب رؤية معاصرة، حياته لاستكشاف الحقيقة وطرق الوصول إلى السعادة. ولد في سنة 1956 في توكوشيما في اليابان. وقد درس أوكاوا القانون في طوكيو ثم درس مادة المالية الدولية في نيويورك. وفي عام 1986، تخلى عن عمله في شركة تجارية كبرى في طوكيو وأسّس مجموعة Happy Science .

ومنذ ذلك الحين نشر أكثر من 1000 كتاب، احتل العديد منها المراتب الأولى على قوائم الكتب الأكثر مبيعاً في اليابان لمدة 21 عاماً متوالية. وقد تُرجمت كتبه إلى 25 لغة مختلفة من لغات العالم، ولا يزال يلهم الملايين من الناس ويساهم في تغيير حياتهم في مختلف أنحاء العالم.





الدار العربية للعلوم ناشرون
Arab Scientific Publishers, Inc.
www.asp.com.lb - www.aspbooks.com





ISBN 978-614-01-0654-3
9 786140 106543